

UNIVERSITÉ DE PARIS. — FACULTÉ DE DROIT

SOCIÉTÉS DE CRÉDIT

CONTRE

BANQUES LOCALES

« S'étendre pour vivre et se
« concentrer pour combattre,
« c'est tout l'art de la guerre ».

NAPOLÉON.

« The fittest survives ».

DARWIN.

THÈSE POUR LE DOCTORAT

Présentée et soutenue le Samedi 1^{er} juin 1901, à une heure.

PAR

MAURICE SAUREL

Président : M. SOUCHON.

Suffragants : { MM. JAY, *professeur.*
BOURGUIN, *chargé de cours.*

PARIS

LIBRAIRIE NOUVELLE DE DROIT ET DE JURISPRUDENCE

ARTHUR ROUSSEAU, ÉDITEUR

14, RUE SOUFFLOT ET RUE TOULLIER, 13

1901

SAUREL.

a.



Digitized by the Internet Archive
in 2026

https://archive.org/details/IA41550230_0051

THÈSE
POUR LE DOCTORAT

AUX CHEFS

DE LA

MAISON PERIER, MERCET & Cie

(Banquiers)

MES PATRONS,

EN GAGE DE RECONNAISSANCE

SOCIÉTÉS DE CRÉDIT

CONTRE

BANQUES LOCALES

INTRODUCTION

Il n'y avait autrefois en France que de petites banques. Il y en a aujourd'hui de grandes et de petites, et elles sont en concurrence. — Quelles sont les conditions de cette concurrence ; quels résultats elle a déjà engendrés, et quels elle semble devoir produire encore ; quelles sont enfin les conséquences de la nouvelle situation ainsi créée ? Tel est, dans sa forme la plus synthétique, le problème dont nous nous sommes proposé l'examen.

L'énoncé du problème, ainsi posé, permet d'en délimiter exactement les termes.

On ne fait concurrence à quelqu'un qu'en exerçant un commerce semblable au sien. Parlant de la concurrence entre petites et grandes Banques, nous n'avions donc pas à nous occuper de celles, parmi ces dernières, qui portent leur activité sur une branche du commerce bancaire que les premières n'ont jamais prétendu exploiter.

Tel est d'abord le cas de la Banque de France. Sans doute, les développements pris par elle n'ont pas été, nous le verrons, sans affecter quelquefois la condition de certaines banques de province; cependant sa grandeur même, son caractère en quelque sorte officiel, le privilège d'émission dont elle a le monopole, placent notre puissante et bienfaisante Institution nationale dans une situation toute particulière, et nous n'aurons ici à étudier son rôle que fort incidemment.

Parmi les « Grandes Banques » dont nous avons voulu parler, nous n'avons pas rangé non plus ce qui est la « Haute Banque ». — On désigne encore aujourd'hui, sous cette appellation un peu désuète, ces huit ou dix grandes maisons parisiennes, les Rothschild frères, les Mallet, les Hottinguer, etc., sur lesquelles, depuis un siècle, règnent de père en fils des familles aux fortunes puissantes et au nom universellement honoré, et qui se consacraient jadis, sans rivaux, aux grandes opérations d'arbitrages de changes, aux crédits, aux émissions de fonds publics. Ce serait une curieuse étude que de montrer comment cette aristocratie d'affaires, que Balzac et Stendhal ont si bien dépeinte (1), prépondérante sous la Monarchie de Juillet et la plus grande partie de l'Empire, qui avait été le plus ferme appui, et parfois la maîtresse des hôtes successifs des Tuileries, qui avait donné à la France des ministres comme les Laffitte, les Casimir Perier, les Fould, a peu à peu abandonné les positions d'avant-garde et d'action, pour se recueillir aujourd'hui dans une majesté parfois somnolente. Sans doute, les Sociétés de crédit qui, selon le mot d'un économiste, se sont

(1) Voir notamment dans le « Lucien Leuwen » de Stendhal la curieuse figure du banquier Leuwen.

trouvées un jour, avec l'argent de M. Tout-le-Monde, plus riches que M. de Rothschild, n'ont pas été étrangères à ce noble déclin. Mais c'est là un aspect de la concurrence dont notre sujet ne comporte pas l'examen.

Il en est de même de ces autres grandes Banques, communément dénommées Banques de placement ou Sociétés financières. — Travaillant surtout avec leurs ressources propres ou avec celles de Syndicats de capitalistes qu'elles constituent et dirigent, elles créent des Sociétés, en souscrivent les actions pour les revendre ensuite au public; commanditent des entreprises; se font adjuger des emprunts pour en placer les titres dans leur clientèle moyennant commission, etc. (1). Des opérations de ce genre ne sont que très exceptionnellement accessibles aux petites Banques, qui diffèrent du type ci-dessus défini tant par la nature de leurs ressources que par les emplois auxquels elles sont affectées.

Mais il est d'autres grandes Banques, que l'on désigne sous le nom de Sociétés de Dépôts ou Sociétés de Crédit, qui, tout en exerçant leur activité, à des degrés divers, sur les autres branches du commerce bancaire, portent le gros de leur effort sur ce qu'on est convenu d'appeler les « opérations courantes de Banque. » — Au moyen de capitaux considérables, dont une partie leur appartient en propre, et dont une autre part, de beaucoup la plus grosse, leur est remise à titre de prêt par des tiers, elles font les crédits, changes de monnaies, transports de fonds, avances, etc., et surtout les escomptes. Et comme c'est là

(1) Les plus importantes Sociétés de ce genre sont, en France, la Banque Internationale de Paris, la Banque Parisienne, la Banque de Paris et des Pays-Bas, etc.

précisément le domaine sur lequel les petites Banques régnaient autrefois sans partage, c'est sur ce terrain que s'est engagé le conflit.

La Grande Banque, dont nous avons à nous occuper ici, présente deux traits caractéristiques : d'une part, l'extrême importance de ses capitaux ; et, d'autre part, la vaste diffusion de son action qui s'exerce, au moyen d'agences, sur tout Paris, sur toute la province, et parfois même sur le monde entier. — Les seules Banques de ce genre connues en France sont le *Crédit Lyonnais*, le *Comptoir National d'Escompte de Paris*, et la *Société Générale pour favoriser le développement du Commerce et de l'Industrie en France*(1). C'est à ces trois seuls Etablissements que nous nous sommes constamment référé, parce que nous étions bien forcé de prendre nos exemples où ils se trouvent. Mais nous n'avons nullement entendu faire une étude de leur situation réelle et individuelle. Nous ne nous sommes occupé d'eux qu'en tant qu'ils incarnent cette chose abstraite, « la Grande Banque, » la « Société de Crédit, » que nous avons à étudier.

Qu'entendons-nous maintenant par « petites Banques ? »

Il ne faudrait pas prendre cette expression dans un sens trop rigoureux. Nous avons, en effet, souvent classé dans cette catégorie des établissements qui se trouvent occuper une situation très considérable, et il serait d'ailleurs diffi-

(1) Il existe, il est vrai, une autre grande Société de Dépôts, également considérable par les capitaux qu'elle met en œuvre et par le crédit dont elle jouit : c'est la *Société générale de crédit industriel et commercial*. Mais cet établissement, soit par quelque convenance personnelle, soit en vertu d'engagements que nous ignorons, s'est toujours interdit de créer des succursales hors de Paris ; il lui manque donc l'un des traits caractéristiques de la Grande Banque telle que nous avons entendu la définir, et comme, au surplus, il n'est point le concurrent des Banques locales, qu'il semblerait même être plutôt leur allié, l'étude de sa situation spéciale ne peut trouver place ici.

cile de dire si c'est lorsqu'elle a un capital de 1 million, ou de 10 millions, ou de 20 millions, qu'une maison cesse d'être « petite banque » pour devenir « grande banque ». Nous avons simplement voulu désigner sous cette rubrique générale (ou sous celle de « banques locales », aussi souvent employée) les établissements chez lesquels ne se retrouvent pas les deux caractères spécifiques que nous avons relevés chez l'autre type : à savoir ceux qui, d'une part, ne disposent pas de ressources aussi formidables que celles des Sociétés de crédit, et qui, en outre, n'exercent leur action que dans les limites d'une place ou d'une région déterminées. Ce seraient, si l'on veut, les « moins grandes banques », par opposition aux « tout-à-fait grandes banques ».

Voilà donc deux types différents d'organes pour accomplir la même fonction : d'où concurrence.

Pour étudier cette concurrence, dans ses conditions et dans ses effets, quelle méthode allons-nous suivre ?

L'histoire, et notre expérience personnelle à tous, n'ont que trop montré à quels dangers l'on s'expose si l'on prétend employer, en Economie politique, des procédés d'investigation qui ne sont applicables qu'aux sciences dites exactes. Durant une bonne partie des années que nous avons passées à l'Ecole, nous nous sommes évertué à comprendre les subtiles et absconses théories des économistes classiques ; et lorsque, regardant autour de nous, nous nous sommes étonné de voir ces théories démenties par les faits qui se passaient sous nos yeux, leurs livres nous ont répondu que nous confondions sottement la « science » avec « l'art », et ce que qui est un dogme dans l'une, est une fausseté dans l'autre ! Combien de nos condisciples, et sans doute aussi combien de nos maîtres, se sont sentis, au

seuil de leurs études, comme nous déconcertés et rebu-
tés par de si singuliers *distinguo* ? Combien en ont gardé
une tenace rancune aux métaphysiciens de l'écono-
mie politique, et une aversion solide pour leur nébuleuse
idéologie ! Car nous ne demandions pas qu'on nous mon-
trât les phénomènes économiques tels qu'ils devraient être,
mais qu'on nous enseignât à les connaître tels qu'ils sont.
Ce qui est intéressant, ce qui est utile, c'est d'étudier ces
phénomènes dans leur réalité, dans leur diversité infinie,
dans leur connexité intime avec tout ce qui constitue les
intérêts et les soucis quotidiens de nous-mêmes et de ceux
au milieu desquels nous vivons. — Le problème dont, témé-
rairement peut-être, nous nous sommes proposé l'examen
est de cet ordre. C'est une question de fait qui se pose ;
c'est par une solution de fait qu'il la faut résoudre. C'est
pourquoi nous nous sommes efforcé de faire, des faits qui
la concernent, une consciencieuse investigation, et de
n'appliquer le raisonnement déductif que lorsqu'il se trou-
vait basé sur une observation, contesté et rectifié à chaque
étape par une nouvelle observation :

..... « *Et tout le reste n'est que littérature !* »

Les phénomènes que nous étudions, il nous a été donné
de les voir mille fois s'accomplir sous nos yeux. Depuis
des années déjà longues, en effet, nous avons l'honneur de
servir dans une Maison unanimement respectée, sous la
direction de chefs éminents : ce sont leurs leçons qui
nous ont guidé dans l'étude des difficiles problèmes de la
Banque, qui nous ont révélé de quelle étroite façon elle est
mêlée à la vie économique et sociale d'un peuple ; c'est
aussi par leur exemple que nous avons compris ce qu'il
peut y avoir de grand et d'utile dans le rôle d'un banquier
digne de ce nom. S'il se trouve quelque chose de bon dans

cet ouvrage, c'est à eux que nous le devons, et il nous plaît de leur en faire ici hommage.

Plus que les livres, nous avons donc interrogé les hommes, et, pour nous former un jugement sur l'évolution que nous voulions examiner, c'est la pensée de ceux qui ont conduit cette évolution et profité d'elle, comme de ceux qui en ont souffert, que nous avons surtout recherchée. Le fondateur d'une grande Société de Dépôts qui vous explique, dans le privé ou dans ses déclarations publiques, ce qu'il a voulu faire et comment il l'a fait, de même que le banquier local avec qui l'on cause et qui vous dit tristement : « Je ne mettrai pas mes fils dans ma maison », vous en apprennent davantage que les déductions les mieux conduites. Car si les meilleurs historiens sont ceux qui « sont l'histoire », les meilleurs économistes sont ceux qui « font » l'économie politique !

Nous avons aussi puisé de nombreux renseignements dans les Bilans des diverses banques. Des sceptiques nous diront peut-être que c'est là une source d'information bien suspecte, et il n'est pas tout à fait faux, en effet, que les bilans en général, et ceux d'une société de banque en particulier, ne soient un peu comme cette merveilleuse lunette où Tabarin, sur le Pont-Neuf, faisait voir à chacun « ce que l'on voulait. » Nous avons cru cependant pouvoir nous en servir, parce que nous n'avions aucun motif de douter de leur sincérité, et que nous voyions de sérieuses raisons d'y croire. Au surplus — et il est important de le spécifier nettement — nous n'avons jamais prétendu en tirer que des indications théoriques sur des points spéciaux, et, lorsque nous avons cité des exemples, signalé ici ou là ce qui nous semblait être des principes d'avantage ou d'infériorité, ç'a toujours été d'une façon désintéressée et, en

quelque sorte, abstraite, de même que le médecin cite, chez un sujet, le cas qui l'intéresse, sans se préoccuper de l'état général de santé ou de maladie que ce sujet peut présenter d'autre part. Tirer de nos observations sur tel ou tel établissement une conclusion de fait, *ad hominem*, dire telle banque est meilleure que telle autre, c'eût été faire une œuvre de polémiste ou tout au moins de critique financier, qui n'était pas de notre ressort, ni, d'ailleurs, de notre goût.

Il est une autre objection qu'il importe de prévenir. — Vous avez voulu, nous dira-t-on, montrer en quoi et pourquoi les petites banques sont en état de désavantage : or, pour ce faire, vous avez presque toujours cité à l'appui de vos arguments des exemples empruntés à des établissements dont la plupart ne sont pas petits, et dont certains sont fort importants.

Nous avons eu, pour agir ainsi, deux raisons. — La première, qui nous dispenserait de toute autre, c'est qu'il était impossible de faire autrement. Les petites banques, en effet, sauf de très rares exceptions, ne publient ni bilans ni rapports, ne font aucune déclaration officielle sur leur situation, leurs bénéfices, l'orientation de leurs affaires. Tout ce que l'on peut apprendre à cet égard vous est révélé à titre confidentiel ou en raison des fonctions que l'on occupe; on comprend donc qu'il soit impossible de faire état de renseignements de ce genre, qui d'ailleurs, n'ayant pas un caractère d'authenticité démontré, pourraient paraître insuffisamment probants.

Ce n'est pas sans regrets que nous avons ainsi dû renoncer à prendre nos exemples là où ils eussent été le plus significatifs : car c'est précisément parmi ces petites banques que l'évolution que nous voulions mettre en

lumière s'est le plus violemment affirmée ; ce sont là les banques qui disparaissent tous les jours, et qui se feront sans doute de plus en plus rares.

Mais une considération nous a consolé. Il nous a paru que si nos arguments semblaient valables pour établir l'infériorité d'entreprises déjà de quelque importance, ils le seraient, à plus forte raison, à l'égard d'entreprises moindres. Sans doute, dans la science économique en général, et dans la question qui nous occupe en particulier, un raisonnement *a fortiori* est sujet à caution : nous avons cependant le droit de l'employer ici, en raison de ce fait que toutes les causes par lesquelles nous avons prétendu démontrer que les grandes banques sont plus fortes que les petites se ramènent en somme à ceci : que les unes sont grandes, et les autres petites.

Ces quelques explications, dont on nous pardonnera le caractère parfois un peu personnel, étaient nécessaires pour faire bien comprendre dans quel esprit nous avons conçu et conduit cette étude. A cause du sujet que nous avons choisi, à cause de la méthode que nous nous sommes efforcé d'y appliquer, peut-être nous reconnaîtra-t-on quelque droit à nous réclamer de la doctrine dite nationale. Nous en serions fier et heureux ; car si les Economistes classiques sont les philosophes de l'Economie politique, ceux de l'autre école en sont les praticiens, et ce rôle nous plaît davantage. Mais la question qui se pose ici mérite l'attention de tous, car, de tous les problèmes que soulève l'organisation économique d'un pays, il n'en est guère de plus importants que ceux relatifs au régime de ses banques. Cette question préoccupe aujourd'hui l'opinion

publique; elle sera sans doute portée d'ici peu à la tribune de notre Parlement; il est malheureusement à craindre qu'elle n'y parvienne obscurcie et dénaturée par beaucoup d'intérêts personnels, beaucoup de préjugés de partis, beaucoup d'ignorances; il est donc urgent que chacun, dans sa sphère, s'efforce de dissiper certains malentendus, certaines erreurs, et de mettre le public en garde contre certains sophismes. C'est cette tâche que, dans un esprit de complète indépendance, nous nous sommes assignée. Et maintenant c'est sur l'intérêt qui s'attache à l'œuvre que nous comptons pour faire juger avec quelque indulgence l'inexpérience de l'ouvrier.

Paris, mai 1901.

CHAPITRE PREMIER

GRANDE INDUSTRIE ET GRANDE BANQUE

LE COUT DE PRODUCTION CHEZ LA GRANDE BANQUE

De l'outillage matériel.

La division du travail chez la Grande Banque. — Son importance et ses limites.

Les frais généraux de la Grande Banque. — Trésorerie. —

Charges fiscales. — Les frais d'installation. — Le personnel. Conclusion.

Sous l'influence de causes générales — nouvelles dispositions légales permettant les grandes associations de capitaux, progrès des arts mécaniques favorisant la production en grand, développement des relations économiques résultant des modes de transport perfectionnés — une évolution parallèle s'est accomplie en ce siècle vers la concentration des capitaux, pour l'Industrie et pour la Banque.

Le problème de la Grande Industrie et celui de la Grande Banque, seraient-ils donc identiques, et les causes de supériorité de l'une expliqueraient-elles la supériorité de l'autre ? Bien des auteurs l'ont dit — à tort — selon nous.

Le fait caractéristique de la concentration industrielle, celui en qui se résument, en définitive, tous ses avantages, est celui-ci : *abaissement du coût de production*. Cet abaissement résulte de trois causes essentielles :

1° Substitution d'un outillage mécanique perfectionné à un outillage rudimentaire ou au travail manuel.

2° Système plus complet de division du travail.

3° Economie de frais généraux de l'entreprise.

Aucune de ces trois causes, propres à expliquer la supériorité de la Grande Industrie sur la petite, ne peut expliquer les avantages de la Grande Banque.

Et tout d'abord, cette supériorité de l'outillage, essentielle dans une entreprise industrielle, n'a dans la Banque, qu'une importance très secondaire : pour cette simple raison qu'une machine ne saurait accomplir qu'un travail matériel, et que le travail matériel d'une Banque n'existe pour ainsi parler, pas.

Sans doute, une bonne organisation matérielle, des locaux suffisamment vastes et bien aménagés, faciliteront l'exploitation et la rendront par là moins coûteuse. Mais la réduction sera petite, et si un ouvrier de filature surveillant 5 à 600 broches mécaniques accomplit le travail de 1,200 fileuses à la main, il ne paraît pas qu'un caissier ou qu'un comptable de banque, pour si parfaite que soit l'installation, puisse fournir la besogne d'un millier d'employés travaillant dans des conditions moins favorables. — Au surplus, l'on conçoit aisément pourquoi une petite entreprise ne peut avoir l'outillage d'une grande. Mais pourquoi une Grande Banque pourrait-elle, mieux qu'une autre, réunir les conditions d'une bonne installation ? Nous n'en voyons pas de raison.

La deuxième cause de l'abaissement du coût de produc-

tion dans la grande Industrie est, avons-nous dit, la division du travail. — Diviser le travail, c'est réduire l'œuvre totale à une série d'opérations parcellaires de plus en plus simples. Poussée à la perfection, cette division ramène chacune des opérations à accomplir à un mouvement absolument simple, et il y aura alors substitution du travail mécanique au travail humain ; moins complète, elle crée encore chez l'ouvrier une dextérité professionnelle remarquable, éminemment favorable à la qualité et à la rapidité du travail : dans l'un et l'autre cas, il y aura abaissement du coût de production.

On ne saurait chercher dans un phénomène analogue une cause de supériorité pour les grands Etablissements que nous étudions. — Il y en a deux raisons, dont chacune serait suffisante :

1^o Cette division du travail n'est pas plus complète dans les grandes que dans les petites banques.

2^o Le serait-elle, il en résulterait plutôt une cause d'infériorité.

C'est ici le lieu de noter, pour la première fois, un fait de haute importance, car il constitue la différence essentielle qui sépare la grande Industrie de la grande Banque.

La concentration industrielle aboutit à la constitution d'un *Etablissement énorme et unique*, englobant, sur un seul point, tous les rouages qui doivent concourir à la production. — La concentration financière, au contraire, est caractérisée par la formation de Sociétés qui ne sont autre chose que la *collectivité d'Etablissements multiples et distincts*, qui, bien que concourant à une œuvre commune sous une même impulsion, n'en restent pas moins des organismes ayant chacun leur vie propre, comprenant chacun toutes les parties du type complet, et dont

chacun est pareil, en somme, au type antérieur à la concentration.

On s'explique, dès lors, que la division du travail puisse ne pas être plus complète dans la grande que dans la petite Banque. — D'ailleurs, le travail du banquier n'est point susceptible d'une division infinie : portefeuille, titres, caisse, comptabilité, correspondance, ce ne sont jamais que cinq ou six services principaux que l'on trouve dans une banque, grande ou petite. Il est donc bien facile de spécialiser dans chacun de ces services des agents distincts, et la division du travail, la plus complète qui puisse être, se trouve ainsi réalisée très aisément.

Pourquoi irait-on plus loin? « Selon l'ordre naturel des « choses, dit la *Cyropédie*, un homme dont le travail est « borné à une seule espèce d'ouvrage y excellera ». — Cette remarque n'est juste qu'autant que cet ouvrage est un ouvrage matériel. Et que sont les manipulations matérielles dans une banque? Bien peu de chose, et il n'est point besoin d'une spécialisation bien longue pour y réussir: pour détacher des coupons, coller des timbres ou apposer des griffes sur des effets, on atteint assez vite à la perfection.

Ce n'est pas, d'ailleurs, une remarque neuve que l'excessive spécialisation aboutit à une dépression intellectuelle et morale de l'individu. « Un homme dont la vie se « passe à remplir un petit nombre d'opérations simples « dont les effets sont toujours les mêmes — dit Adam « Smith — perd naturellement l'habitude de déployer ou « d'exercer ses facultés, et devient en général ausssi stupide et aussi ignorant qu'il soit possible à une créature « humaine de le devenir ». — Quelque déplorable que soit cette conséquence, la productivité de l'ouvrier, produc-

tivité qui résulte d'un effort manuel et en quelque sorte mécanique, n'en est pas atteinte. Mais en irait-il de même pour un employé de banque? Evidemment non, et puisque le travail qu'on lui demande nécessite surtout l'exercice de ses facultés intellectuelles, une spécialisation excessive n'aurait que de fâcheux effets.

Voici par exemple, dans une grande Société de crédit, deux services séparés : l'un, « service de l'Escompte », a pour rôle de réunir le papier commercial, par des achats, par l'escompte, etc.; l'autre, « service du Portefeuille », s'occupe uniquement de tirer du papier ainsi réuni le meilleur parti possible, par le réescompte, les arbitrages, etc. Pense-t-on que les chefs de chacun de ces services seraient à même d'accomplir parfaitement leur mission, si, connaissant à fond les conditions de fonctionnement de leur service, ils ignoraient totalement celles de l'autre? Evidemment non, et il est hors de doute que, dans une profession aussi difficile, plus un individu aura de notions générales et précises sur son métier, plus il aura pénétré les rapports profonds qui unissent sa besogne personnelle, si humble soit-elle, à l'ensemble des efforts d'où sortira l'œuvre commune, plus il sera à même de fournir une activité féconde. Au-delà d'une certaine limite, la division du travail et la spécialisation qui en résulte, loin d'être, comme dans l'industrie, une cause de force, serait ici un principe de faiblesse.

La production mécanique, cause première de bon marché dans la grande Industrie, ne s'applique pas dans la grande Banque; la division du travail, dans la limite où elle est féconde, se trouve aussi bien réalisée dans la petite que dans la grande Banque. Est-ce donc dans l'économie de frais généraux, troisième cause de la supériorité

rité de la grande Industrie, que nous trouverons un principe de supériorité pour la grande Banque ? — Nous ne le pensons pas.

Ces frais sont-ils proportionnellement moindres à mesure que l'entreprise devient plus vaste ? Les représentants des grandes Sociétés l'affirment. — « Si l'on parle quelquefois de l'élévation des frais du Crédit Lyonnais, disait, en 1880, le Président de cette Société à l'assemblée des actionnaires, pourquoi s'en étonner davantage que de voir les frais d'une grande Compagnie de Chemins de fer ou d'un grand magasin de nouveautés supérieurs à ceux d'une ligne d'intérêt local ou d'un petit commerce de détail ? Il est depuis longtemps acquis par l'expérience que, loin de s'élever, le prix de revient s'abaisse dans les grands établissements pourvus d'un puissant outillage et doués d'une forte production. »

Souscrirons-nous à ce jugement, et accepterons-nous ici cette assimilation de la grande Banque à la grande Industrie, que nous avons discutée ailleurs ? — Certaines observations que nous allons présenter nous empêchent de le faire.

Mais, dira-t-on, plus que des affirmations ou des raisonnements, des chiffres seraient probants : comparez, dans un certain nombre d'entreprises, la proportion des frais généraux aux recettes, et on verra bien à qui revient l'avantage. — Malheureusement, un calcul de ce genre est difficile à établir : d'abord, en raison de ce fait que beaucoup d'établissements évitant de donner le détail de leurs bilans et se bornant à en présenter les résultats derniers, on ne peut multiplier assez ces expériences pour en dégager équitablement une conclusion générale ; ensuite, parce que les établissements qui donnent ces chiffres ne com-

prennent pas tous, sous les mêmes rubriques, des dépenses analogues. — Voici cependant, à titre de simple indication, quelques exemples; pour les raisons ci-dessus, nous ne prétendons pas baser sur eux une démonstration rigoureuse qui seule, nous en convenons, serait probante.

	FRAIS GÉNÉRAUX		RECETTES NETTES	PROPORTIONS
	Moyenne de	Moyenne de		
	1889 à 1899	1889 à 1899	Pour cent.	
Lehideux et Cie.....	344.545	844.036	40.8	0/0
Comptoir des Ardennes...	402.000	736.000	54.6	0/0
Société Marseillaise.....	1.262.000	2.086.000	60.4	0/0
H. Devilder et Cie.....	264.000	416.400	63.3	0/0
Société Bordelaise.....	204.200	262.200	77.8	0/0

Ces chiffres, tout approximatifs qu'ils soient, ne nous semblent pas différer sensiblement du coefficient d'exploitation des grandes Sociétés, si l'on en juge par les déclarations du Crédit Lyonnais. En effet, cet Établissement, qui a inauguré les nouvelles méthodes de banque que nous étudions, est déjà sorti de la période des tâtonnements et de la « mise en train » depuis assez longtemps pour qu'on puisse tenir pour normales les conditions de son exploitation.

« Partout — dit un de ses rapports — quand l'exploitation est entrée dans la période normale, la proportion des dépenses aux recettes ne dépasse pas 60 0/0, et nous comprenons dans les dépenses non seulement les frais généraux, mais l'intérêt à 5 0/0 du capital. Sans cette dernière charge, les frais d'exploitation ne dépasseraient pas 40 0/0 (1) ».

Le rapport de 1880 disait déjà :

« Sauf les variations passagères dues à des faits de

(1) Rapport à l'Assemblée Générale de 1882.

« gestion ou à des circonstances locales, les conditions
« d'exploitation offrent, dans leur ensemble, une perma-
« nence et une fixité comparables à celle que présente
« l'exploitation des chemins de fer. D'après les résultats
« des derniers exercices, les frais comparés aux recettes
« varieraient à peine, d'une année à l'autre, de 2 à 3 0/0.
« Ce qui ajoute à la confiance que nous avons dans la
« régularité de ces résultats, c'est que, partout où le
« Crédit Lyonnais est établi, il exploite à peu près dans
« les mêmes conditions ».

Que conclure de ces déclarations ? Il n'est pas sans intérêt de remarquer d'abord que les chiffres donnés plus haut par le Crédit Lyonnais s'appliquent à une époque antérieure à celle qui nous a servi de base pour les quelques banques locales que nous avons examinées ; et, étant donné les conditions actuelles du commerce de banque, il est fort légitime de penser que la proportion des frais aux recettes, indiquée en 1882, serait aujourd'hui moins favorable. — Quant à la stabilité de ces frais, à laquelle cette grande Société semble attacher — avec raison — une extrême importance, elle est évidemment propre à permettre une exploitation méthodique et féconde ; mais elle ne prouve pas que ces frais soient relativement restreints ; elle prouverait seulement qu'ils sont incompressibles. — Aussi pensons-nous pouvoir dire que les conditions d'exploitation des grandes Sociétés ne doivent pas s'écarter assez sensiblement, en moyenne, de celles des banques locales pour qu'on puisse trouver là un principe incontestable de supériorité.

C'est que, il faut le dire, si les grands Établissements bénéficient, à ce point de vue des frais généraux, de certains des avantages ordinaires de la grande production,

par contre, les conditions spéciales de leur exploitation entraînent pour eux certaines charges relativement plus lourdes que celles des entreprises de moindre importance.

Au premier rang de ces charges, nous devons placer la nécessité qui s'impose à eux de conserver constamment à l'état liquide de très considérables capitaux. C'est ce que, en terme technique, on nomme leurs obligations de « *Trésorerie* ».

On pourrait s'étonner de nous voir considérer ici cette question, puisque les « frais généraux », dans le langage courant, désignent uniquement les diverses dépenses (loyers, impôts, salaires, etc.) effectivement déboursées par une entreprise. Et si, comme on le verra tout à l'heure, l'obligation dont nous parlons représente un débours, elle engendre surtout un « manque à gagner », lequel ne saurait évidemment trouver son expression numérique dans un bilan.

Mais, si nous prenons les mots « Frais généraux » dans le sens que leur donne la terminologie économique, à savoir « les frais qui résultent de la constitution même des entreprises » (Cauwès), on ne pourra nier que nous soyons fondé à considérer cette charge comme étant une cause d'élévation du coût de production des grandes Sociétés de crédit, au même titre que des dépenses effectives.

Il faut, avons-nous dit, que les Grandes Banques aient, en face de leurs exigibilités immédiates, d'immédiates disponibilités. — Ces exigibilités immédiates sont représentées par les dépôts à vue et les soldes des comptes courants créditeurs, c'est-à-dire des fonds qui, par leur nature même, sont soumis à des variations continues et parfois extrêmes :

« Indépendamment des grandes crises — dit le rapport
 « de la Société générale en 1879 — comme celle de 1870-
 « 71 qui a comporté le remboursement de plus de
 « 135 millions de francs, il est de l'essence même des
 « dépôts d'avoir des mouvements de va-et-vient constants,
 « sous l'influence des circonstances les plus diverses, soit
 « accidentelles, comme les fortes variations de cours dans
 « les fonds publics, soit périodiques, comme les échéances
 « les plus usuelles, paiement de coupons, de loyers, etc.
 « — Ces oscillations constituent le jeu normal des comptes
 « courants : pour être en mesure d'y répondre aisément,
 « nous devons avoir la représentation constante des dépôts
 « exigibles en valeurs disponibles. »

Evidemment, ces valeurs disponibles ne sont pas seulement des espèces en caisse; ce sont aussi le portefeuille réescomptable, les reports, qui sont mobilisables à très bref délai. Mais on comprend qu'il faille néanmoins que les grandes Sociétés aient à tout instant des encaisses métalliques énormes, si l'on considère que, d'après les bilans au 31 décembre 1899 par exemple, les engagements *immédiatement exigibles* représentaient :

67 0/0 environ du total des ressources, à la *Société Générale*.

69 0/0 environ du total des ressources, au *Comptoir National*.

Et 78 0/0 environ du total des ressources, au *Crédit Lyonnais*.

Ainsi, ces capitaux, constamment retenus dans les caisses, coûtent, puisqu'il en faut payer l'intérêt à ceux qui les fournissent, et ne rapportent point, puisqu'ils sont immobilisés par définition. Il y a donc à la fois perte réelle et manque à gagner, et l'on sera saisi de l'énormité

de la charge qui en résulte si l'on sait que l'encaisse *constante* varie, pour le Comptoir et la Société générale, de 40 à 55 millions, et, pour le Crédit Lyonnais, de 100 à 150 millions !

La situation est-elle la même pour les banques de moindre importance ? Les chiffres suivants permettent de dire que non.* — En faisant une moyenne, d'après les bilans des 6 derniers exercices (1894-1899), les *Encaisses* comparées aux *Exigibilités immédiates* donnent la proportion suivante :

Crédit Lyonnais.....	12.9 %
Comptoir National d'escompte ...	11 »
Société générale.....	11.6 »

alors que nous voyons seulement, pour les mêmes années :

Société Marseillaise.....	8.8 %
Crédit du Nord.....	8.2 »
Comptoir des Ardennes.....	8.4 »
Lehideux et Cie.....	6.7 »
Société Bordelaise	5.8 »
Société Nancéienne.....	3.2 »
Société Lyonnaise.....	3.4 »
Banque régionale du Nord	2.8 »

Ce fait, d'ailleurs, n'était pas dissimulé par le rapport d'une de ces dernières sociétés, la « Société Lyonnaise de Dépôts, » qui disait en 1884 :

« Les encaisses trop importantes constituent, en
« Banque, une partie notable des frais généraux. Leurs
« conséquences ne se constatent pas au débit du compte
« de profits et pertes, mais elles se font bien sentir dans
« le résultat de l'inventaire. Vous aurez remarqué, par les

« bilans, que les disponibilités de caisse sont *toujours*
« *réduites au strict nécessaire*, et que, de ce chef, toutes
« les économies désirables sont faites. »

Il paraît donc certain que les banques de moindre importance ne s'imposent que des charges moindres de trésorerie. — Ont-elles le droit d'agir ainsi? C'est une autre question. On peut dire, cependant, que leurs exigences immédiates, et notamment celles qui résultent des dépôts à vue, étant, comme nous le verrons plus loin, proportionnellement moins développées que celles des grandes Sociétés, leur trésorerie, qui est destinée justement à faire face à ces exigences, peut être moins abondamment pourvue. — Il faut voir aussi que des prévisions approximatives touchant les besoins prochains d'une caisse sont possibles, avec un petit nombre de comptes tous parfaitement connus, et ne le sont pas, avec un nombre considérable de comptes. Pour ces raisons — et peut-être aussi parce que les petites entreprises ont souvent un souci moins profond des principes rigoureux de la Banque — nous penchons à croire que les charges d'une large trésorerie, indispensables évidemment chez toute banque sagement conduite, sont sensiblement plus lourdes à mesure que l'exploitation s'étend.

Plus lourdes aussi sont les charges fiscales (1). Les Sociétés paient, sans compter les droits d'enregistrement et de timbre payables lors de leur constitution, l'impôt foncier, l'impôt des portes et fenêtres, les droits de timbre et de transmission sur leurs titres, les droits de biens de main-

(1) Voir sur cette question, le très curieux rapport de M. E. Mercet Vice-Président du Comptoir national d'Escompte, au Congrès des Valeurs mobilières à l'Exposition de 1900 : « Les Sociétés de crédit devant l'Impôt », (chez Paul Dupont, à Paris).

morte (1), l'imposition pour les Bourses et Chambres de Commerce, la taxe de 4 0/0 sur le revenu; plus la même taxe de 4 0/0 sur toutes les valeurs qui composent leur portefeuille-titres, et enfin les droits de patente, de beaucoup les plus lourds. Sans doute, les mêmes obligations grèvent les banques de moindre importance, celles tout au moins qui ont adopté la forme de sociétés par actions; mais la proportion n'est pas analogue, surtout en ce qui concerne les droits de patente.

En effet, depuis 1883 environ, l'Administration décida d'assimiler, pour la fixation de ces droits, chaque succursale, agence ou bureau de quartier des grandes Sociétés, à une maison de banque complète et indépendante. Les intéressés protestèrent, mais un arrêt du Conseil d'Etat confirma cette interprétation du Fisc, qu'aggravèrent encore les lois de finances postérieures, en 1889, notamment.

On voit les charges écrasantes qui en résultent : le moindre bureau de quartier à Paris, l'agence la plus lointaine, soumis au même droit fixe que celui imposé aux plus grandes maisons de banque ! Dès 1883, la Société Générale payait, pour chacun de ses bureaux de quartier à Paris, 6,000 francs de droits de patentes (2); la même année, les charges totales qui grevaient ses 41 bureaux à Paris, s'élevaient à 566,000 fr., soit près de 14,000 fr. pour chaque bureau ! Nous ne possédons pas le détail des mêmes chiffres pour le Crédit Lyonnais, mais, pour 1900, le total des impôts payés par l'Établissement dont nous

(1) La quotité totale de cette contribution représente, avec les décimes, 0 fr. 87 centimes 1/2 par franc du principal de la contribution foncière.

(2) En 1897, le Comptoir National payait, rien que pour droits de patentes, 637,000 fr.

parlons, atteignait le chiffre énorme de 1,618,000 fr. (1), et, en 1899, le Comptoir National d'Escompte avait payé « in globo » plus de 2,180,000 fr. !

Les grandes Sociétés ne sont pas plus favorisées au point de vue d'un autre élément fort important des frais généraux : les dépenses faites pour les immeubles affectés à leur exploitation.

Parlant des avantages de la grande Industrie, M. Cauwès dit : « Il n'est pas douteux que 20 locations et « 20 installations, même exigües, coûtent plus qu'une « seule, très large et très complète. » — Cette considération ne peut s'appliquer ici : parce que, nous l'avons dit, les grandes banques ont ce caractère très particulier d'aboutir à la dissémination d'Établissements très nombreux, et souvent peu importants ; il leur est donc indispensable de recourir à des installations et à des locations très nombreuses, et c'est là un réel désavantage sur les petites institutions.

D'abord, au lieu que les petites maisons peuvent se contenter d'installations modestes, les grands Établissements sont naturellement conduits à avoir, au moins pour leurs sièges importants, des installations en rapport avec leur grandeur même, et propres à frapper l'imagination du public. Il suffit, pour s'en convaincre, d'entrer une fois dans les imposants hôtels qui les abritent, véritables palais aux vastes et somptueux aménagements.

Il faut noter de plus que, contrairement à l'usage très général des maisons particulières, les grands Établisse-

(1) Ces 1,618,000 fr. étaient répartis comme suit :
687,000 pour le siège social ;
287,000 pour les bureaux de quartier ;
457,000 pour les agences ;
187,000 pour impôt de 4 0/0 sur le revenu.

ments, qui ont pour principe d'éviter toute immobilisation, ne sont que rarement propriétaires des immeubles qu'occupent leurs agences. D'où un double désavantage : d'abord, en ce que les maisons particulières supportent de ce fait des charges locatives moins lourdes ; ensuite, en ce qu'elles ont une facilité bien plus grande à donner au Fisc, pour l'évaluation de ces mêmes charges, des déclarations indulgentes. Nous croyons connaître plus d'un banquier qui ne s'en fait point scrupule, et nous osons le dire, sachant que, en France, frauder le Fisc est pain bénit.

Même désavantage au point de vue du personnel de direction et d'administration.

Et d'abord, ce n'est pas un chef d'entreprise unique qu'il faut rémunérer, comme le plus souvent dans la grande Industrie ; c'est un très nombreux état-major d'administrateurs, de directeurs au Siège central, de directeurs dans chacune des centaines d'agences, sous-agences ou bureaux : tous pourvus d'appointements importants, et prélevant une part des bénéfices.

Dans les cadres inférieurs, en outre, s'impose la nécessité d'un très nombreux personnel : la concentration de toutes les affaires sociales au Siège central, la paperasserie inévitable dans de si colossales administrations, les nécessités de la surveillance ; imposent un surcroît de besogne. — Dans les grandes Sociétés, chacune des agences envoie au siège, à des intervalles très rapprochés, quotidiennement parfois, sa correspondance, ses pièces comptables, la situation de tous ses comptes. On comprend ainsi que, dans telle ville où une maison particulière travaillerait avec 20 employés, une agence de grande société en réclame 25 ou 30. — Et la charge directe qui en résulte se trouve indirectement aggravée : car le nombre des employés est un des

éléments pour la fixation des droits de patente de l'entreprise. Le Comptoir National d'Escompte, par exemple, qui, en 1897, payait 300 fr. de taxes par employé, paie 400 fr. depuis qu'il y a plus de 1,000 employés au Siège social (1).

Même nécessité pour le contrôle. Le chef d'une maison, même importante, peut exercer lui-même sa surveillance ; ou même, connaissant personnellement, et souvent de longue date, chacun de ses employés, s'en reposer entièrement sur eux ; en tout cas, s'il se produit une faute ou une fraude, ce n'est qu'à lui-même qu'il en doit compte. Dans une vaste entreprise, qui occupe des milliers d'agents, la défiance universelle doit être érigée en principe : il faut surveiller de très près non seulement toute fraude, mais toute erreur, tout acte des agents qui ne serait pas conforme à la ligne de conduite qu'on a tracée en haut lieu. De là ces inspections à l'improviste dans tous les sièges, ces contrôles minutieux à l'Administration centrale ; que les frais considérables qui en résultent soient mis à la charge de chaque agence, comme le font certains Établissements, ou qu'ils soient imputés sur les dépenses de l'Administration centrale, comme cela a lieu chez d'autres, ce n'en sont pas moins, en fin de compte, de lourdes charges qui retombent sur les bénéfices sociaux, et élèvent d'autant le coût de production de l'entreprise.

Nous ne pousserons pas plus loin cette comparaison. Que l'avantage résultant du perfectionnement des installations matérielles, que la réduction du coût de production et par une division du travail plus complète et par une

(1) V. E. Mercet, *op. cit.* — En vertu des dispositions de l'art. 2 de la loi du 17 juillet 1889, connu sous le nom d'amendement Charonnat, les taxes par personne employée en sus de cinq sont doublées lorsque le nombre des employés dépasse 200, triplées lorsqu'il dépasse 1,000.

économie sur les frais généraux — tous traits caractéristiques de la Grande Industrie — ne s'appliquent pas à la Grande Banque, nous croyons l'avoir suffisamment montré pour pouvoir dire que l'analogie entre la Grande Industrie et la Grande Banque est plus apparente que réelle. On pourrait, avec bien plus de raison, chercher un rapprochement entre cette dernière et les Grands Magasins, ou mieux encore avec ces sociétés de « Grands Bazars », que l'on a vu tout récemment se créer à Paris et rayonner par leurs succursales sur toute la province (1). Mais il est inutile de s'attarder davantage à des comparaisons plus ou moins lointaines, où nous n'avons cherché qu'une occasion de dégager certains éléments essentiels du problème qui nous occupe. En réalité, l'avantage propre aux grandes Sociétés Financières sur les petites entreprises résulte de causes toutes spéciales, qu'il convient d'étudier en elles-mêmes.

C'est cette étude qui fera l'objet du chapitre suivant.

(1) Là comme ici, facilité d'entrée, installations luxueuses, centralisation dans un seul établissement de tous les services connexes à un même commerce, charges fiscales très lourdes, charge de trésorerie analogue à la charge de stocks de marchandises considérables, etc., etc.

CHAPITRE II

CONDITION RESPECTIVE DE LA GRANDE ET DE LA PETITE BANQUE.

Les conditions nouvelles du commerce de banque.

Forme d'organisation des grands établissements. — Leurs méthodes d'exploitation.

Dangers de la diffusion : les « Risques ».

Avantages de la diffusion : Principe d'ubiquité des capitaux. Mobilité d'action des grands Établissements.

La direction.

Les Grandes Banques, avons-nous dit, ne travaillent pas à moindres frais que les petites. — Mais *elles travaillent davantage, et elles travaillent avec plus de profits.*

Travailler davantage, étendre sans cesse ses relations et le chiffre de ses affaires, c'est, dans toutes les branches du commerce et de l'industrie, une condition du succès. Mais c'est, pour la Banque, dans la situation actuelle de ce commerce spécial, une nécessité même d'existence.

La liquidation de l'indemnité de guerre, la formation d'immenses épargnes durant une longue période de paix, l'achèvement des grands outillages militaires et des grands travaux publics, ont provoqué en France, dans les dernières années du xix^e siècle, une énorme accumulation de capitaux, et, par là même, leur dépréciation. Le 3 % français, qui valait 50 fr. à la fin de 1871, soit un

taux de capitalisation de 6 %, ne se capitalisait plus qu'à 3.67 % en 1886, qu'à 2.92 % en 1896, plus bas encore en 1898. En 1881, le taux d'escompte moyen de la Banque de France était de 3.87 1/2 %; de 3 % en 1884, de 2 1/2 % en 1894, de 2.11 % en 1895, de 2 % en 1897. Les reports qui se traitaient à 7 1/2 et 8 % en 1886, rapportaient de 2 à 3 1/2 dix ans plus tard. Les prêts hypothécaires du Crédit Foncier ont passé de 4.85 % en 1886, à 4 % en 1896. Et les grandes valeurs industrielles qui, selon un article du Credo capitaliste, devaient rapporter toujours plus de 5 %, se capitalisent aujourd'hui à des taux inférieurs à 4 et souvent 3 % (1), malgré le relèvement sensible du loyer des capitaux qui s'est dessiné en ces toutes dernières années.

Loueur d'argent, le banquier voyait ainsi s'avilir le prix de sa marchandise ; en même temps que, caissier et encaisseur de ses clients, il était forcé, par une concurrence chaque jour plus âpre, de consentir des réductions considérables sur le prix de rémunération de ses services.

Cette situation était générale. Le rapport de la Banque de France la constatait en 1894 en ces termes : « Si la « masse des opérations augmente, le montant des bénéfices est loin d'être en rapport avec celui des affaires. » Et la même année, le rapport du Comptoir national d'Escompte énonçait à la fois le mal et le remède :

« Les conditions dans lesquelles s'exerce la Banque « sont changées, disait-il. Pour y réussir aujourd'hui,

(1) D'après les cours du 20 décembre 1900 : Suez = 2.90 %; Chemin de fer du Nord = 2.92; Omnibus de Paris = 3.91 %.

En 1885, la Société Lyonnaise employait 66 millions et percevait 4.734.000 fr. d'intérêts. Ce qui fait ressortir le taux dérisoire de 2.65 %.

En 1873, le Crédit Lyonnais avec 150 millions de ressources faisait 4 millions 8 de bénéfices, soit 3.000 fr. de bénéfices par million.

En 1893, c'était seulement 1.310 fr. par million.

« où le loyer de l'argent va s'abaissant de plus en plus
 « comme le prix moyen de la plupart des marchandises,
 « il faut se contenter de bénéfices réduits, les seuls que
 « peuvent donner des opérations prudentes. Et ces bénéfices,
 « il faut les multiplier en multipliant les transactions. »

Multiplier les affaires, telle était désormais, en effet, la condition *sine qua non* du succès : Plus que toutes autres, les Grandes Banques étaient armées pour y réussir.

Leur énormité même comportait déjà un immense avantage. Le dicton dit vrai : « l'eau va à la rivière », et plus une exploitation s'étend, plus elle a de chances de s'accroître. — Mais ce n'est pas tout, et le plan d'action qu'elles se tracèrent devait les aider puissamment.

Être partout, couvrir le pays entier d'un vaste réseau d'agences, en serrer de plus en plus les mailles, en lancer des ramifications jusque sur les points les plus lointains du monde, et faire affluer dans ces multiples canaux toute la richesse et toute la vie économique d'un peuple : telle est la conception grandiose qu'eurent les fondateurs des grandes Sociétés de crédit et que des années d'efforts persévérants et méthodiques ont si admirablement réalisée (1).

(1) *Le Crédit Lyonnais* avait : en 1880, 28 sièges en France, 9 agences étrangères, 33 bureaux à Paris. —
 TOTAL, 70 *sièges*.

en 1900, 135 sièges en France, 17 agences étrangères, 32 bureaux à Paris.
 — TOTAL, 184 *sièges*.

Le Comptoir National avait : en 1889, 3 agences en France et 6 agences à l'étranger, TOTAL, 9 *agences*.

en 1900, 86 agences en France, 17 agences étrangères, 26 bureaux à Paris.
 TOTAL, 129 *sièges*.

En la seule année 1896, le Comptoir créa 17 agences ; l'année suivante 30 ; soit 47 agences en deux ans !

La Société Générale a actuellement 308 sièges : 250 en province, 57 à Paris et dans la banlieue, 1 agence à Londres (sans compter 37 bureaux fonctionnant par intermittence).

Cette méthode nouvelle, cette diffusion sur le monde entier fut peut-être la principale cause de leur succès. « Nos agences ne se bornent pas, dit le rapport du Crédit Lyonnais en 1888, à reproduire sommairement une partie des rouages du Siège central. Ce sont de véritables maisons de banque, complètes dans leurs attributions et dans leur organisation, traitant toutes les natures d'affaires, prêtes à rendre au public tous les services. » Chaque agence a donc une puissance propre, mais cette puissance est infiniment multipliée par ce fait qu'elle reste un des rouages de la formidable machine. En outre des affaires qu'elle conquerra par son activité propre, elle en recevra une foule d'autres par ce seul fait qu'elle est agence de tel Établissement et que cet Établissement a deux cents autres agences. Un client d'une Société qui aura une opération à traiter sur une autre place, pensera naturellement à s'adresser à l'agence de cette Société sur cette place. Le rapport du Comptoir d'Escompte, en 1890, soulignait ce fait caractéristique, à propos de ses agences d'outre-mer :

« Ces agences, disait-il, en dehors des bénéfices que nous retirons de leurs propres opérations, nous assurent en outre la clientèle importante de toutes les maisons de commerce qui, en France ou à l'étranger, ont recours à notre intermédiaire pour leurs relations avec ces lointaines contrées. » Et ainsi il semble qu'on puisse dire que la puissance d'un Établissement croît, non pas seulement selon une proportion arithmétique, mais selon une proportion géométrique de son développement (1).

(1) On a beaucoup fait valoir, en faveur des grandes Sociétés, que le concours gratuit que les agences se prêtent entre elles permet des réduc-

Ce n'était pas assez, pour multiplier les affaires, d'être partout. Il fallait encore, partout, pourchasser toutes les affaires. — Les grandes Sociétés n'y ont pas manqué, et par des procédés jusqu'alors inusités : en s'adressant au public entier.

Elles ont ouvert toutes grandes leurs portes. Chaque soir, dans les villes de province, toutes les agences ont affiché les dernières dépêches de la capitale. Le passant est entré, il a pris l'habitude de venir dans ces vastes halls comme dans un lieu public ; et, le jour où il a 500 fr. à déposer, une obligation communale ou autre à acheter, c'est là qu'il vient. Où irait-il ailleurs ? Le banquier privé, il ne le connaît pas ; il aurait quelque vergogne à entrer chez lui pour une si mince affaire, et il n'y serait d'ailleurs pas accueilli sans quelque défiance ; au lieu que la grande Société, elle, lui apparaît presque comme une institution officielle ; il voit ses bureaux, ses voitures dans tous les quartiers de Paris, il rencontre à tous les coins de rues l'uniforme de ses garçons ; et il vient chez elle, tout naturellement.

S'adresser à tout le monde, ne négliger aucune affaire, tel fut le mot d'ordre. Car une affaire traitée en amène cent autres, et gagner un client, c'est s'en réserver dix.

Partout la même tactique. C'est chapeau bas et la main un peu tremblante que le petit boutiquier de quartier

tions de conditions propres à leur attirer les affaires. Nous considérons ce fait comme très secondaire.

C'est, en effet, d'un usage très général entre banquiers de se rendre les mille services courants de banque (renseignements, acceptations, encaissements même), en ne prélevant d'autres frais que ceux effectivement déboursés. — Tout au plus pourrait-on dire que ces frais sont souvent un peu majorés : d'agence à agence, l'une gagne ce que l'autre perd, et l'établissement en fin de compte ne perd ni ne gagne : entre banquiers, l'un des deux perd. — Ce fait est exact, mais de bien minime importance.

allait demander à un banquier de vouloir bien condescendre à lui escompter son petit effet de 300 fr. — Aujourd'hui, il reçoit tous les jours chez lui les « démarcheurs » des grandes Sociétés, qui sollicitent sa clientèle et se mettent à ses ordres. On voit quotidiennement ce fait, qui aurait profondément scandalisé la majesté d'un banquier de vieillé école : un homme monte les escaliers d'une maison, sonne à toutes les portes, chez le petit rentier, chez l'artisan, pour leur exposer l'excellence de telle obligation russe ou l'opportunité de déposer leurs économies chez tel Établissement à deux cents millions de capital !

C'est par ces méthodes nouvelles, par cette démocratisation, si l'on peut dire, des services de banque, que les grandes Sociétés sont parvenues à constituer autour d'elles cette formidable clientèle, qui se chiffre par centaines de milliers de personnes, et qui pousse vers elles un immense courant d'opérations dont chacune n'apporte qu'un faible appoint à l'entreprise, mais qui, par leur infinie multiplicité, assurent sa force et sa richesse.

Cette médaille a son revers, dit-on : Plus l'exploitation sera vaste, plus les affaires seront nombreuses, plus difficiles aussi en seront l'examen attentif et le contrôle. La diffusion aura pour conséquence la *multiplication des risques*.

Tel n'est pas l'avis des grandes Sociétés : maintes et maintes fois, leurs rapports insistent sur la faible proportion de leurs mécomptes. « Les risques restent dans une proportion inférieure à la normale », dit le rapport du Crédit Lyonnais en 1896. Au Comptoir National d'Escompte, le contentieux est « nul » en 1889, « insigni-

fiant » en 1890 (1). Et si l'on hésite à croire les intéressés sur parole, la beauté des résultats d'une part, leur stabilité de l'autre, semblent bien appuyer ce fait que, dans les grandes Banques, les risques ne sont relativement pas plus nombreux que dans les petites.

On le conçoit : les grandes Sociétés trouvent, en effet, dans leur organisation même, certaines garanties spéciales. — D'abord, leurs agences leur permettent d'opérer elles-mêmes leurs recouvrements et d'échapper ainsi à tous les risques inévitables quand on a recours à des intermédiaires. — Le contrôle superposé des agences et du Siège a aussi d'excellents résultats : c'est un fait curieux, mais bien connu, que l'appréciation du risque est plus exacte quand on l'envisage avec un certain recul. — L'organisation d'un service spécial pour suivre quotidiennement les variations de cours des titres, valeurs ou marchandises affectés à la garantie des crédits, pourra être plus facilement réalisée par une grande Banque. Plus nombreuses et plus précises aussi seront ses sources d'informations, par des voyages souvent réitérés, par des renseignements commerciaux contrôlés de nombreux côtés à la fois, etc., etc.

Il faut dire enfin qu'il y a dans toutes les affaires, et dans les affaires de banque surtout, une part d'aléa dont on ne saurait prétendre s'affranchir. Certes, on aurait tort de croire que c'est là, comme un bris de glace ou un orage de grêle, l'accident chronique et inévitable, contre lequel aucune prévision, aucune précaution ne peuvent rien. Non : il n'y a pas de hasard malheureux en banque, il n'y a que ce qu'on n'a pas su prévoir. C'est au banquier de

(1) Rapports Comptoir national d'Escompte, 1890 et 1891.

savoir apprécier assez exactement le caractère et la situation de son client pour ne s'engager qu'à coup sûr ; c'est à son service d'informations de sonder sans cesse l'horizon, de lui signaler que telle industrie donne des signes de malaise général, que l'on voit tel banquier remettre aussitôt en circulation les traites qu'il reçoit de ses clients, révélant ainsi la faiblesse de ses ressources ; de s'apercevoir que tel commerçant négocie du papier où un flair exercé soupçonne l'odeur du papier de complaisance, ou que tel accrédité a fait en retard la couverture d'acceptations venant à échéance. A ces symptômes, un œil perspicace ne se trompe pas. Toute crise, générale ou particulière, a des signes précurseurs ; il y a toujours un son de cloche ; au banquier de l'entendre. S'il y manque, et que la perte s'ensuive, il pourra dire qu'il y a imprévu, accident ; car il ne veut pas s'avouer son défaut de perspicacité, son inattention, son imprudence : au fond, il sait bien qu'il n'y a que faute, de lui ou de son personnel.

Mais tout cela ne prouve nullement qu'une banque puisse jamais prétendre demeurer indemne de tout mécompte (1) ; car les hommes se trompent, si habiles et si attentifs qu'ils soient, et, comme ils ne peuvent tout savoir et tout prévoir, un jour viendra forcément où ils se trouveront pris en défaut. Ainsi, les pertes, qui ne sont pas fatales en théorie, le sont en fait, et il semble qu'on n'en puisse apprécier la répétition que selon une sorte de calcul des probabilités. Or, il est bien connu que ces calculs de probabilités ne sont susceptibles de quelque appro-

(1) Un fait curieux, où il faut voir sans doute la survivance d'antiques coutumes, s'est passé il y a quelques années dans une des grandes Joint-Stock Banks de Londres. Cette institution ayant clos un inventaire entier sans avoir subi un penny de perte, les directeurs et actionnaires firent solennellement remise à leur chef d'une paire de gants blancs.

ximation qu'autant qu'on opère sur des éléments très nombreux. Une Compagnie d'assurances qui n'aurait que quelques centaines d'assurés serait incomparablement plus exposée que celle qui en a des dizaines de milliers. — Il paraît en être de même dans les affaires de banque, et il semble qu'on puisse dire que l'appréciation des risques y est plus facile dans les grandes entreprises.

Et d'autre part, le risque se réalisât-il, il serait incomparablement moins grave. C'est que la perte se trouve noyée dans une telle masse de résultats que l'effet en est considérablement amorti : dans un faible cours d'eau, les moindres accidents climatériques produisent des variations de niveau considérables ; mais le fleuve majestueux en roule des flots à peine changés. — Cette stabilité des résultats, qu'on remarque chez les grandes entreprises, est en soi infiniment avantageuse. Assuré d'une moyenne de bénéfices à peu près fixes, l'on pourra concevoir un plan méthodique d'action, en échelonner les étapes sur une longue suite d'années, et le réaliser point par point, à heure dite, sans que des accidents passagers puissent interrompre l'œuvre entreprise.

Si même le désastre est si formidable que les gains entiers de l'année ne suffisent pas à le couvrir, les richesses secrètes que, durant les années prospères et dans l'immensité des résultats, on avait pu dissimuler, entreront en ligne comme des troupes qu'on avait masquées : engloutis, les millions accumulés dans les réserves pourront sans doute combler le gouffre ; et si ce n'est pas assez encore, l'énorme capital de l'entreprise y pourvoira.

Ainsi, les accidents, fussent-ils terribles, seront rarement mortels. Qu'une crise se déchaîne sur une place, que les ruines succèdent aux ruines, que les banques voient som-

brer un à un leurs meilleurs clients : une banque locale, qui a absorbé toute sa puissance dans cette place, sera atteinte dans ses œuvres vives et croulera. — L'agencé d'un grand Établissement, si rude que soit le coup, y pourra résister : c'est qu'elle n'est qu'un rameau d'un arbre immense dont le tronc n'est pas atteint; par ses racines innombrables étalées sur de larges espaces, il va puiser au loin la sève de vie, en inonde le rameau blessé ; il se ranime, et, passée la tempête, peut-être refleurira (1).

Grandeur et diffusion, tels sont les caractères essentiels de cette forme d'organisation. Une conséquence en résulte, que nous considérons comme très importante, comme le fait essentiel peut-être de ce système de la grande Banque ; nous en verrons plus tard l'application, mais il est indispensable de le mettre dès maintenant en pleine lumière, car il explique comment les énormes capitaux mis en œuvre par ces grandes banques arrivent à produire le maximum de leur effet.

Un grand Établissement, nous l'avons dit, n'est pas un bloc massif et indissoluble : c'est un être un et multiple

(1) On peut même dire que les crises locales entraînent presque toujours un accroissement de puissance pour un grand Établissement.

Lorsque la crise éclate sur une place où il n'est pas encore établi, il en profite pour aller s'y installer, et y est aussitôt accueilli en sauveur.

Lorsqu'il possède déjà une agence sur la place atteinte, cette agence pourra subir des pertes. Mais elle verra, en même temps, venir vers elle un afflux considérable de capitaux nouveaux, parce que le public sait qu'elle ne sombrera pas. — De plus, après la tempête, elle recueille toute la clientèle des banques sinistrées.

Lors de la chute de l'Union Générale, l'Agence de l'ancien Comptoir d'Escompte à Lyon perdit près de 4,500,000 fr. — Mais le chiffre de ses dépôts passa de 8,600,000 fr. au 31 décembre 1881, à 24,000,000 en fin 1882 !

De même, c'est pendant des crises locales que les agences du Crédit Lyonnais, en Turquie et en Espagne, firent leurs plus grands progrès. (Voir notamment Rapports Exercices 1894 et 1898).

à la fois, c'est la réunion d'une infinité d'éléments indépendants, et, par là, essentiellement mobiles. Par eux, il a la faculté d'être partout à la fois, ou du moins de se porter partout où son activité peut être féconde ; et il participe ainsi de cet attribut, principe essentiel de puissance — *l'Ubiquité*.

Par la vertu seule de ce fait, les capitaux d'un grand Établissement arriveront à produire le maximum d'effet utile, car l'offre en sera faite à tout instant précisément sur les points où la demande en sera le plus intense. Leurs mouvements arriveront à la sensibilité la plus extrême, leur mobilité sera parfaite, car ils se déplaceront en quelque sorte spontanément.

Une agence, en effet, ne reçoit pas une dotation fixe ; n'est pas investie d'un capital propre dont elle ait constamment à assurer la rémunération ; on l'installe, on la met en marche : a-t-elle besoin de ressources ? Elle les demande à l'Administration centrale, qui les lui envoie, aussi abondantes qu'elle veut. L'emploi de ces ressources devient-il plus difficile, donc moins rémunérateur ? Elle les laisse retomber dans le vaste réservoir central, où elles sont aussitôt puisées par d'autres agences. Ainsi se produisent de perpétuels flux et reflux : tour à tour aspirés et refoulés, les capitaux sont lancés vers le point où l'aspiration est la plus puissante, et refluent ensuite vers le centre, comme par le seul effet de leur pesanteur. Pas une minute, leur masse ne demeure stagnante, et des courants continus les entraînent vers les points où ils seront en perpétuel travail.

Déplacer ainsi ses capitaux, les lancer vers les places où ils pourront travailler et produire, tout banquier le peut, évidemment. Mais nous verrons, en étudiant com-

ment il le peut, qu'il n'atteindra pas ce résultat sans efforts, sans interruption, et par conséquent sans déperdition de force utile : un grand Établissement y arrive par la seule vertu de son organisation même, par le jeu normal et spontané de son mécanisme.

Il y a plus : sur tous les points où le grand Établissement est établi, son action est féconde. Mais, sur tous les points aussi où son action pourra être féconde, il s'établira. — Dans une ville, une banque jusqu'alors inexpugnable se ferme, des désastres ébranlent son crédit, une place est à prendre : il s'y porte, et la prend. Autour d'une usine nouvelle, d'une mine découverte, un groupe industriel se forme, de la vie économique s'éveille, une source de bénéfice jaillit : il s'y porte, et la source est captée. — Que, à l'inverse, en un point où il exploite, l'activité se ralentisse, que ses efforts restent improductifs : il quitte la place infertile, et va porter ailleurs son activité ; comme un nomade lève son camp quand ses troupeaux ne trouvent plus leur subsistance, et va planter sa tente vers des pâturages nouveaux (1).

Cela, un banquier local peut-il le faire ? Quand il saurait, établi à Bordeaux, que l'exploitation d'une banque à Arras serait fructueuse, ira-t-il la créer ? Et si le champ où il peine depuis des années s'appauvrit, pourra-t-il

(1) Il n'est pas rare de voir les grandes Sociétés fermer des agences. Récemment, le Crédit Lyonnais ferma ses agences de Bombay et de Calcutta. En 1899, de même, le Comptoir National d'Escompte disait, à propos de son agence de Chicago :

« Une expérience de plusieurs années nous ayant fait reconnaître que les résultats ne répondaient pas à des débuts occasionnellement favorisés par l'Exposition de 1893, nous l'avons définitivement fermée. Nous n'hésiterons pas à faire de même pour ceux de nos établissements dont le produit ne serait plus en rapport avec le capital engagé. » (Rapport Conseil d'administration, 1899).

l'abandonner pour aller ailleurs? Non : il se trouve en quelque sorte enclos dans sa place ; tout autre horizon lui est interdit, et, si le filon qu'il exploite est épuisé, il ne peut que continuer un travail stérile, ou mourir.

Telle est, dans ses grandes lignes, cette forme spéciale d'organisation. Deux traits essentiels, nous l'avons dit, la caractérisent : sa grandeur, d'une part, sa diffusion, de l'autre. Double raison pour que la direction en soit extraordinairement difficile. — Ne sera-ce pas là le point faible, et la formidable machine trouvera-t-elle un levier assez puissant et assez délicat à la fois pour le mettre en branle et régler avec précision ses mouvements ?

En principe, d'abord, il semble que ce type de la Grande Banque participe, à ce point de vue, des avantages propres à la Grande Industrie. « Dans les grandes entreprises —
« dit M. Cauwès — et spécialement lorsqu'elles sont cons-
« tituées sous la forme de Sociétés, le personnel dirigeant
« est investi de l'autorité en raison de sa capacité, et non
« pas en raison de la possession du capital. Au contraire,
« dans les entreprises de moindre importance, le capital
« appartient ordinairement à l'entrepreneur. Le chef
« d'une entreprise industrielle concentre en lui toutes les
« fonctions dirigeantes, et il est rare que la direction n'ait
« pas une partie faible (1) ».

Ce fait est incontestable : c'est, d'une part, le hasard de la naissance ou de la fortune, d'autre part, le libre choix, qui confèrent l'autorité. Sans doute, les pouvoirs d'élection des actionnaires n'ont qu'une valeur bien relative, car ils ne font le plus souvent, en pratique, que ratifier les choix

(1) Cauwès. *Cours d'Econ. Polit.*

qu'ont faits ceux qui dirigent la société ; mais il faudrait n'avoir jamais assisté à une assemblée d'actionnaires pour le regretter, et, que ce soient les promoteurs de l'affaire qui désignent les premiers administrateurs, ou les administrateurs en exercice qui recrutent leurs nouveaux collègues, il n'est pas douteux que ces choix ne soient faits précisément par ceux qui sont le plus à même d'apprécier la valeur des hommes à qui sera déléguée une part des fonctions dirigeantes.

Il y a plus : tandis que l'autorité, dans une Société anonyme, n'est jamais conférée qu'à titre temporaire et révocable, dans une entreprise individuelle elle est viagère et héréditaire, comme la possession même du capital, qui en est le principe. Que le chef d'une maison particulière ait un fils, celui-ci, fût-il un incapable, n'en deviendra pas moins chef à son tour. Difficilement il « passera la main » à d'autres et renoncera à cette profession de banquier à laquelle s'attache un prestige spécial. D'ailleurs, le nom même qu'il porte constitue souvent la valeur principale de sa maison. En tout cas, c'est sur la valeur d'un seul homme que repose le sort de l'entreprise, et les erreurs ou les fautes d'un seul pourront la ruiner.

Et ce fait est d'autant plus important que, dans une banque privée, la personnalité de l'homme qui dirige est tout, et que le public n'a et ne peut avoir d'autre opinion sur la maison que celle qu'il a de son chef. Sur quel, autre élément d'information baserait-il son jugement ? L'acte d'association souvent ne mentionne même pas le capital social, ou en indique un notoirement inférieur au capital réel (1). La maison ne publie pas de rapport

(1) La maison Mallet frères, une des toutes premières de la Haute Banque parisienne, annonce un capital de 4 millions 1/2 de francs. La maison Hottinguer et Cie, de 2 millions de francs !

annuel, n'annonce pas les dividendes qu'elle distribue, ne donne aucun renseignement sur sa situation, sur l'orientation de ses affaires. C'est là, à notre sens, une habitude fâcheuse à laquelle les banques privées anglaises ont depuis longtemps renoncé ; elle est très générale néanmoins. Ainsi, l'administration de la maison est absolument occulte, et le public ne sait rien sur elle que ce qu'en peuvent révéler des indiscretions plus ou moins intéressées.

Mais il connaît l'homme qui dirige ; il sait quelles traditions ont pu lui léguer sa famille ou les hommes qui l'ont précédé ; lui-même, il l'a vu à l'œuvre de longue date ; beaucoup de ses clients sont ses amis d'enfance, ils le fréquentent journellement, et ils ont conscience de pouvoir apprécier exactement la confiance qu'il mérite, et que mérite donc la maison qu'il représente. S'il a su faire concevoir une haute idée de l'intégrité de son caractère et de sa valeur professionnelle, tout ira bien : on ne s'inquiètera pas de connaître les ressources de sa maison, sa situation, ses bénéfices. Il est là, lui, comme garant de ses affaires ; on n'en demande pas davantage, et, tant qu'on le verra à la barre, la confiance règnera.

Mais rien n'est fragile comme la réputation d'un homme. Tous les regards l'observent, et il ne faut pas que l'ombre la plus légère la vienne ternir. Qu'un acte du banquier semble donner lieu à la moindre discussion ; qu'un incident quelconque de sa vie privée vienne faire révoquer en doute la « respectability » de son caractère ou de ses mœurs ; que seulement ses dépenses semblent au-dessus de ses moyens (1), des bruits alarmants ne tarderont pas

(1) On cite l'amusante anecdote d'un banquier anglais qui, à l'occasion du renouvellement de la société dont il était le chef, avait offert à ses commanditaires une fête somptueuse. Dans les huit jours, deux des plus gros de ces commanditaires, effrayés de pareille prodigalité, avaient réalisé leur part d'association.

à prendre naissance, soigneusement grossis et exploités par des intéressés, et le même coup qui semblera ne diminuer que le prestige du chef, atteindra le prestige et diminuera le crédit de la maison. C'est pour cela que l'on rencontre si souvent, parmi les banquiers privés, ces caractères qui font la force et l'honneur du monde des affaires, scrupuleux jusqu'au rigorisme, ces hommes dont le souci constant a été de s'abstenir de tout acte qui puisse éveiller les susceptibilités du plus pointilleux, de s'enfermer dans la correction la plus impeccable et dont la carrière entière défie toute suspicion. C'est une nécessité professionnelle, car la Banque ne vit que de la confiance qu'inspire le banquier; et, que cette confiance soit atteinte, tout est compromis.

Et de plus, cet homme n'est à la tête de l'entreprise que pour un temps. Quand approchera le terme de la société dont il est l'âme, et qu'on pourra craindre de la voir privée de ses services, le public se montrera plus réservé, dans l'attente des changements prochains. La maison, en tout cas, sera forcée de ralentir sa marche, de se recueillir à l'avance pour pouvoir effectuer sans heurts sa liquidation ou sa transformation. Et ainsi, même si le chef reste à la tête de la Société nouvelle, il pourra se passer un temps d'arrêt, pendant lequel peut-être beaucoup de terrain sera perdu.

Enfin, ce chef n'est pas immortel. Que la vieillesse ou la maladie l'accablent, que la mort l'emporte, voilà la maison découronnée du prestige que lui conférait son prestige à lui, de la confiance dont sa seule présence était garante. — Sans doute, les hommes se remplacent. Mais pas toujours; et, en tout cas, combien de temps faudra-t-il avant qu'une autre réputation s'établisse, qu'un autre

chef se trouve et se forme pour rendre à la maison sa force d'antan ?

Il en va tout autrement dans un grand Établissement. Certes, là aussi, il arrive toujours qu'un homme prenne une part prépondérante dans la direction de l'entreprise, et règne sur elle en autocrate ; car si « délibérer est le fait de plusieurs, agir est le fait d'un seul ». Pour faire front aux innombrables obstacles qui se dressent devant de si formidables affaires, pour tenir constamment en bride et en haleine un personnel si nombreux, pour réaliser, envers et contre tous, les réformes toujours et immédiatement nécessaires, il faut une autorité de fer, un homme qui s'impose à la fois par l'indomptable énergie de son caractère et par la supériorité de ses conceptions. C'est pour cela que l'on voit toujours un des chefs s'élever au-dessus des autres (qu'il soit président, administrateur ou simplement directeur), être à la fois l'âme et le bras de l'affaire, et l'incarner tout entière en lui. — Mais la Société n'en garde pas moins une personnalité distincte et propre, car, si on connaît l'homme qui la mène, on la connaît elle aussi. Pourvu que le public ait assez confiance en l'honnêteté des administrateurs et la vigilance des commissaires pour ne pas douter de la sincérité des informations qui lui sont données, il pourra, presque au jour le jour, prétendre connaître l'étendue des ressources et des engagements de la Société, l'orientation générale de sa politique, ses points faibles ; et il aura alors conscience de pouvoir mesurer exactement son crédit et la confiance qu'il lui peut accorder. — Que tel ou tel chef vienne à disparaître, ce sera peut-être une grande perte pour la Société ; mais elle n'en marchera pas forcément plus mal : car son crédit repose sur son capital, sur ses réserves,

sur des éléments matériels, indépendants de la personnalité des hommes qui dirigent ses destinées.

C'est pour cela que les grands Établissements ont, avec la perpétuité légale résultant de la personnalité civile qui leur est conférée par nos lois, une sorte de perpétuité de fait : les banques privées, au contraire, s'incarnant tout entières dans les hommes qui les dirigent, n'ont jamais qu'une vie précaire, comme la vie même de ces hommes.

Telles sont les causes qui, théoriquement, semblent devoir assurer à une grande entreprise une incontestable supériorité, au point de vue de la direction, sur une entreprise individuelle. Mais ces avantages sont-ils réels, en fait, et la direction des Sociétés anonymes offre-t-elle, pratiquement, de si évidentes garanties ? On l'a souvent nié, et, après la chute du Comptoir d'Escompte de Paris, M. Moreau, liquidateur de cette Société, formulait ce vigoureux réquisitoire :

« On est surpris de voir avec quelle légèreté, quelle faiblesse et, disons-le, avec quelle ignorance sont administrées, trop souvent, les Sociétés anonymes. Il semble que plus une Société a de crédit auprès du public, plus la besogne de l'administrateur, notamment, est simplifiée. Comment supposer, par exemple, qu'une entreprise qui a derrière elle quarante années d'existence, c'est-à-dire quarante années de services rendus au public et à l'État, dont les ressources ont toujours été s'accroissant avec son crédit, dont la direction a été confiée à un homme soi-disant expérimenté, comment supposer que cette Société sombrera tout d'un coup, au moment même où l'état de ses bénéfices, publiquement accusés, aura fait croire à un degré de prospérité non atteint jusqu'alors, et comment ne pas admettre

qu'un Conseil d'administration, étant donné le rôle effacé qu'il accepte trop facilement, ne se laisse pas aveugler par cet optimisme et ne se renferme pas peu à peu dans un état d'indifférence absolue ?

« C'est là qu'est le mal. Les fonctions de membre d'un Conseil d'administration sont considérées comme une véritable retraite pour certaines personnalités dont la vie, dans le passé, n'a cessé d'être, le plus souvent, laborieuse et honorable. Elles constituent, de plus, une occupation lucrative; on y prend facilement goût et l'on n'hésite pas à les cumuler, autant qu'il est matériellement possible de le faire. Dans ces conditions, les membres d'un Conseil d'administration, voués à de si multiples occupations, délèguent leurs pouvoirs sinon en la forme, du moins en fait, à un directeur qui, lui, consacre tout son temps, toute son activité, toute son intelligence aux intérêts sociaux. On peut dire qu'il incarne la Société qu'il dirige, et celle-ci, livrée aux inspirations d'un seul homme, subit ses défaillances comme elle peut profiter aussi de ses habiles conceptions.

« Comment les commissaires ne suivraient-ils pas l'exemple des administrateurs? Devant un homme dont l'autorité statutaire s'est encore accrue de tous les pouvoirs administratifs résumés en ses mains, les commissaires s'effacent et leur travail d'investigations se trouve également bien simplifié.

« Dans cet état de subordination, un Conseil d'administration, des commissaires, ont vite oublié ceux dont ils tiennent leurs pouvoirs, c'est-à-dire les actionnaires, et ceux-ci, *péchant généralement par indifférence*, se soucient peu de les en faire souvenir (1) ».

(1) Rapport de MM. Moreau et de Monchicourt, administrateurs provisoires du Comptoir d'Escompte de Paris, à l'Assemblée des actionnaires du 29 avril 1889.

Et, plus loin, M. Moreau citait les réflexions qu'avaient suggérées à M. Leroy-Beaulieu ces mêmes circonstances :

« Il faut bien le dire, la méthode ordinairement suivie
« en France, et peut-être ailleurs, pour les rapports de la
« direction avec les actionnaires est une méthode tout illu-
« soire. Elle ne donne aucune garantie sérieuse de bonne
« gestion.

« Le Conseil d'administration des Sociétés anonymes
« est, en général, un organe dépourvu de toute efficacité :
« il est très peu approprié, par sa constitution, à la fonc-
« tion qu'il doit remplir. Un Conseil d'administration est,
« pour la plupart du temps, une réunion d'apparat, où l'on
« entre par protection et par faveur. Les personnages y sont
« décoratifs. Ils sont trop nombreux, trop peu intéressés
« dans l'affaire; ils y apportent trop peu de temps; ils
« n'ont pas assez de moyens d'information et de contrôle;
« ils ne sont pas assez rémunérés, directement du moins;
« ils ont trop souvent des intérêts particuliers en quelque
« sorte contraires à ceux de l'établissement qu'ils sont
« chargés de conduire.

« Ce qui frappe d'abord, c'est le nombre excessif des
« membres d'un Conseil d'administration. Il est bien peu
« de Sociétés où ce nombre soit inférieur à une douzaine;
« dans beaucoup de Sociétés, il est de quinze; dans d'au-
« tres, de vingt; dans certaines, de vingt-cinq. Nous
« croyons même qu'il est des Conseils d'administration
« comprenant une trentaine de membres. On y joint au
« moins deux commissaires ou deux censeurs, souvent
« trois commissaires ou censeurs, parfois cinq censeurs.
« Ainsi voilà, au minimum, une vingtaine de personnes,

« parfois trente, même, dans des cas rares il est vrai, un
« peu plus, qui sont censées conduire une Société ano-
« nyme.

« Pourquoi tant de monde dans une affaire qui demande
« surtout du soin, de l'attention, de l'esprit de suite ? Que
« voulez-vous que fassent de sérieux ces vingt à trente
« personnes ? Au lieu que la délibération gagne à ce nom-
« bre excessif, elle y devient trouble. Cet imposant Con-
« seil se réunit une fois par semaine ou par quinzaine ; on
« entend quelques rapports ; le président ou l'administra-
« teur délégué fait quelques observations, et puis les
« autres se taisent, beaucoup n'osant parler ou croyant
« qu'ils manqueraient aux convenances s'ils parlaient. Un
« membre qui s'aviserait d'errer de temps en temps dans
« les bureaux, de se faire montrer les livres, de se rendre
« compte du portefeuille, serait bientôt traité d'indiscret
« et mis en quelque sorte à l'index comme un homme
« qui ne sait pas vivre.

« Tant de gens ne pouvant s'initier aux détails de l'af-
« faire, à la vie réelle de l'établissement, il en résulte que
« l'administration tout entière réside, en réalité, dans le
« président, l'administrateur délégué et le directeur, qui
« est un agent salarié. Quelquefois, on choisit dans le
« sein du Conseil d'administration un comité spécial
« qu'on appelle Comité de direction. On prend cinq mem-
« bres parmi les vingt ou les trente, et ces cinq membres
« sont investis, en réalité, de tous les pouvoirs. L'expé-
« dient semble heureux ; mais il a de très graves incon-
« vénients. Les quinze ou dix-huit membres du Conseil
« d'administration qui ne font pas partie du Comité
« de direction ne savent plus rien, ne peuvent plus rien,
« ce ne sont que des comparses ; ils couvrent de leur

« honorabilité et de leur réputation les actes occultes des
 « quelques membres du Comité de direction. Le public
 « ne se doute pas que souvent les membres du Conseil
 « d'administration d'une Société ne sont pas plus instruits
 « des affaires de celle-ci que les simples étrangers (1) ».

Devant de si véhémentes critiques, on pourrait être tenté de croire que la gravité des circonstances provoquait une excessive rigueur. Mais trop d'exemples prouvent qu'elles n'étaient que trop fondées. — Le 31 janvier 1889, à l'Assemblée des actionnaires du Comptoir d'Escompte, la situation était présentée au public comme grande et prospère : le 8 mars suivant, au matin, M. Denfert-Rochereau se faisait sauter la cervelle et la situation apparaissait comme désespérée. Deux ans après, la Société de Dépôts et de Comptes courants s'effondrait brusquement, en pleine prospérité apparente : publication de faux bilans, distribution de dividendes fictifs depuis plusieurs années, rien n'y manquait. Et, dans l'un et l'autre cas, la grande majorité des administrateurs n'avait rien vu, n'avait rien su ; et la preuve en est que beaucoup d'entr'eux avaient encore, le jour de la catastrophe, des sommes importantes en espèces et en titres dans les caisses de leur Société.

Il faut donc reconnaître que ces griefs étaient fondés, et que c'était là, alors, la tare très générale des grandes

(1) Herbert Spencer écrivait de même, à propos des Sociétés anglaises de chemins de fer :

« Le plus ordinairement, les actionnaires n'exercent pas leurs droits, et les Directeurs sortants sont réélus comme si c'était une simple formalité. Ce Conseil devient, en pratique, un corps fermé. Généralement, un de ses membres, le plus souvent le président, acquiert la haute main, et l'on tombe ainsi dans un gouvernement tenant le milieu entre l'oligarchie et la monarchie. — C'est la règle, et non l'exception, remarquez-le bien. »

(Herbert Spencer. *Introduit. à la Science sociale*, p. 297).

Sociétés anonymes. Mais la situation est-elle toujours la même, et pourrait-on équitablement rééditer aujourd'hui ces critiques? — Il ne le semble pas.

Longtemps, en effet, le mode de recrutement des Conseils d'administration fut de tous points défectueux. — Les Sociétés anonymes, soumises à l'approbation administrative et pour leur constitution et pour les modifications de leurs statuts, avaient intérêt à s'assurer le concours de personnages importants de l'administration ou de la politique, pour profiter de leur influence. Ces mêmes motifs n'existent plus : d'une part, le prestige qu'eurent longtemps les fonctions publiques se trouve aujourd'hui un peu terni, et d'autre part les Sociétés, affranchies de la tutelle gouvernementale, n'ont plus besoin du concours des hommes de gouvernement. — Des personnalités même que leur situation mondaine mettait seule en vue, étaient appelées volontiers dans les Conseils des grandes sociétés : elles y gagnaient le lustre de noms éclatants, en même temps que des attaches dans la clientèle aristocratique; et ainsi, pendant longtemps, l'annuaire des Sociétés par actions ressembla assez à un petit extrait de l'Almanach de Gotha.

Les événements ont changé ces mœurs; de cruelles expériences prouvèrent aux intéressés que l'on pouvait être une personnalité marquante sur le turf ou au Palais-Bourbon sans être, pour cela, à même de participer à la gestion des grandes affaires. Et la leçon fut rude : c'est plus de 25 millions qu'elle coûta aux administrateurs du Comptoir d'Escompte, tout près de 30 millions à ceux de la Société de Dépôts. — Après de pareils réveils, on comprend que l'ardeur à briguer les lucratives sinécures fut calmée. Les Sociétés renoncèrent sans déchirement au concours de ces

personnages, car le public avait appris à ses dépens que de grands noms et des titres de noblesse ne sont pas un gage suffisant d'habileté financière.

De plus en plus, dès lors, les Sociétés anonymes, et tout particulièrement les grandes Sociétés de banque, montrèrent une tendance à recruter leurs administrateurs exclusivement parmi des hommes spéciaux, mûris à la pratique des affaires, susceptibles de leur fournir des conseils éclairés et de contrôler la gestion de l'entreprise. Cet esprit nouveau s'est affirmé de plus en plus en ces dernières années, et les Sociétés de crédit s'attachent de plus en plus à appeler dans leurs conseils, chaque fois que l'occasion les y amène, non seulement des hommes du métier, mais des hommes élevés dans leur sein même, et connaissant de longue date l'énorme institution qu'ils auront le mandat de diriger (1). On comprend, dès lors, que de tels hommes, nommés pour contrôler, et capables de le faire, renonceront difficilement à accomplir leur mission; des exemples trop récents et trop sévères leur en montrent la nécessité, et il semble bien qu'on puisse dire que les critiques formulées plus haut, exactes il y a dix ans, ne le seraient plus aujourd'hui.

Comme celle du haut état-major, l'organisation de la direction tout entière présente des garanties spéciales.

(1) L'origine seule des hommes qui sont entrés dans le Conseil des grandes Sociétés en ces dernières années prouve l'exactitude de cette affirmation.

Au Crédit Lyonnais, c'est, en 1890, M. Bô, précédemment directeur des agences de la région de Paris; en 1893, M. Enders, entré au Crédit Lyonnais aux appointements de 2,700 fr., directeur à Lyon, puis à Paris; puis M. Rosselli, directeur à Londres. Au Comptoir National, M. Mercet, banquier, vice-président; M. Cambefort, banquier; M. Rostand, banquier. En 1900, M. Lazarus, directeur de l'agence de Londres. A la Société générale, en 1896, M. Buron, antérieurement directeur, etc., etc.

Viennent d'abord les directeurs généraux et inspecteurs généraux. Groupant dans leurs mains la conduite d'un grand nombre d'agences, ils joignent à leur expérience personnelle le profit d'expériences tentées par des hommes différents sur des places diverses, et arrivent à une largeur et une précision de vues remarquables. Ils savent discerner quels sont les besoins de telle agence, ses points faibles, et, voyant les choses de haut et de loin, donner à son chef le point de direction exact.

Le choix de ces directeurs de province est de la plus haute importance, car si c'est à Paris que s'élaborent les plans généraux de campagne, c'est en province que se livrent les batailles. Dans les cadres nombreux du personnel subalterne, vaste pépinière d'hommes, on choisit à loisir le chef que son genre d'esprit rendra le plus apte à se plier aux façons de travailler, aux ruses, aux pièges de telle région ; qui, par son caractère, ses relations, par ses opinions politiques et ses croyances confessionnelles même quelquefois, sera sympathique à la population au milieu de laquelle il doit représenter l'établissement. Sans doute, le népotisme pourra inspirer certaines préférences ; mais plus rarement que partout ailleurs, car, parmi les postes à donner, il est peu de sinécures, et l'incapable s'est vite (comme on dit vulgairement) « coulé ». — Une fois en place, le directeur, guidé de haut, surveillé par des inspections périodiques, sans cesse stimulé par l'espoir d'avancer ou la crainte de rétrograder, donnera toute sa mesure. Si le choix a été malheureux, si le directeur fait preuve d'imprudence ou d'incurie, on le déplace ou on le révoque, et le jour arrive vite où l'on parvient à placer « the right man in the right place ». — Dans une banque privée au contraire, si le chef est un incapable, personne n'en débarrassera sa maison, qui s'affaiblira, ou sombrera.

C'est un fait, enfin, que le personnel subalterne même est mieux composé dans les grandes Sociétés. — Chefs du portefeuille, chefs des titres, ayant généralement servi dans plusieurs agences, formés au contact de maîtres différents, dressés par de nombreuses circulaires indiquant les meilleures méthodes d'exploitation, tous peuvent perfectionner sans cesse leurs connaissances professionnelles. Et comme tous, enfin, ont le droit de prétendre à toutes les situations les plus hautes (1), alors que, chez le banquier privé, ils voient leur route toujours obstruée par le fils, le gendre ou le neveu, il n'est pas surprenant de voir tous ceux qui se sentent quelque valeur et quelque ambition, passer avec armes et bagages aux Sociétés de crédit, et y apporter un dévouement et un zèle plus complets.

Ainsi, sur ce point spécial de la direction des grandes entreprises, les avantages pratiques viennent confirmer la théorie: gouvernement de plusieurs, opposé au gouvernement d'un seul; pouvoirs temporaires ici, et pouvoirs héréditaires là; autorité déléguée par le choix d'une part, et autorité déléguée par le hasard, d'autre part: tels sont les caractères distinctifs des grandes Sociétés anonymes et des petites banques privées, qui nous autorisent à trouver celles-là supérieures à celles-ci.

Après avoir esquissé à grands traits l'organisation générale de l'une et l'autre forme d'entreprises, il convient de les voir face à face sur le terrain de la concurrence.

(1) M. Dorizon, directeur de la Société Générale, parti de la position la plus modeste pour arriver, en pleine jeunesse, à la plus élevée, en est un exemple bien connu.

CHAPITRE III

LE TERRAIN DE LA CONCURRENCE

RESSOURCES ET EMPLOIS

- A.— Les Ressources.— Ressources propres : Capital.
Réserves.
Ressources empruntées : Dépôts à échéance.
Dépôts à vue.
Les crédits par acceptations.
- B.— Les Emplois. — Application du principe d'ubiquité et ses conséquences.
Rôle des Agences. — Elasticité de leurs ressources. — Mobilité des capitaux.
Les conditions des Emplois chez les Banques locales.
Moindre élasticité des ressources. Moindre mobilité des capitaux.
Difficulté des emplois.
Sa conséquence : Immobilisation des Banques locales.

Emprunter pour prêter, c'est toute la formule de la Banque. Nous devons donc examiner successivement quelles sont les *ressources* des établissements et des maisons que nous étudions — et quels *emplois* ils en font.

Les ressources d'une banque sont de deux natures bien distinctes : les unes lui appartiennent en propre ; ce sont le capital et les réserves. — Les autres lui sont remises à titre de dépôt par des tiers : ce sont les dépôts à terme, les dépôts à vue, et les soldes de comptes courants créditeurs.

Le capital d'une Banque, d'une Banque de Dépôts du moins, n'est pas principalement destiné à faire des affaires, il n'est pas son « *working capital* ». — Il est surtout et avant tout un *capital de garantie*. Banque de Dépôts, elle doit pouvoir recueillir des dépôts, et elle ne le pourra évidemment, qu'autant que les déposants auront la certitude qu'elle sera à même de parer, avec ses ressources propres, aux pertes qui pourront résulter de l'utilisation qu'elle fera des capitaux des tiers.

A ce propos, le comte Mollien disait, dans une lettre restée célèbre, que, si une Banque de circulation restait fidèle aux principes et aux règles de prudence qui doivent la régir, elle ne devait pas éprouver de pertes : et il en concluait que, le capital étant justement un fond d'assurance contre les pertes, une Banque de circulation pouvait se passer de capital.

Mais le comte Mollien était un financier trop avisé pour voir dans cette affirmation autre chose qu'un paradoxe de théoricien. Il savait que les Banques sont gouvernées par des hommes, qui peuvent se tromper dans le choix des lettres de change ; il savait que ces lettres de change, même portant les trois signatures réglementaires, résultant de transactions commerciales effectives, sont cependant souscrites par des négociants, exposés comme d'autres à l'action de circonstances imprévues. Et il croyait si peu qu'une banque peut se passer de capital que la Banque de France, qu'il créait, en recevait un considérable.

A plus forte raison, cette théorie serait-elle excessive quand il s'agit d'une Banque de Dépôts. Par ce seul fait que son capital est un fonds de garantie, il faut que son importance soit en rapport avec celle des capitaux à la garantie desquels il est affecté.

Ainsi, l'extension parallèle du capital avec celle des opérations s'impose. En Angleterre, les Sociétés financières et banques privées ont en dépôt plus de 49 milliards de francs ; mais elles offrent toutes aux déposants la garantie d'un capital considérable :

Le National and Provincial Bank			
of England <i>au capital souscrit de</i>	Liv. stg.	15.900.000	397.500.000 fr.
London and Westminster Bank . .	—	14.000.000	350.000.000 fr.
Lloyds Bank	—	13.750.000	343.750.000 fr.
London Joint Stock Bank	—	12.000.000	300.000.000 fr.
Union Bank of London Limited .	—	11.500.000	275.000.000 fr.
Bank of Liverpool	—	8.000.000	200.000.000 fr.

Et une vingtaine d'autres peuvent annoncer un capital variant de 7 à 5 millions de livres (1).

La même nécessité s'est imposée aux grandes Sociétés de Dépôts en France : la trace s'en retrouve dans les réglementations de leurs statuts, où l'on voit fréquemment prescrire l'obligation de maintenir toujours une certaine proportion entre leurs ressources propres et leurs engagements envers les tiers (2); et, même quand leurs statuts ne leur en imposaient pas l'obligation, c'est toujours sur

(1) Voir Comptoir National d'Escompte : Rapport Assemblée Extraord., 26 avril 1900.

(2) Comptoir National d'Escompte. — Statuts, art. 4, tit. 1^{er}. — « Le montant du passif, non compris les traites ou mandats à échoir et les effets en circulation avec l'endossement ou la garantie de la Société, ne doit jamais excéder six fois le capital social ».

Idem à la Société Générale.

ce principe qu'elles ont basé leurs augmentations successives de capital : les demandes de nouvelles ressources qu'elles adressaient à leurs actionnaires n'étaient pas justifiées par la nécessité d'étendre leurs opérations, mais bien par le souci d'offrir aux ressources croissantes qu'elles recevaient des tiers un fonds de garantie également accru. — Cette augmentation du capital, corrélative à l'augmentation des ressources provenant de tiers, se remarque chez toutes les Sociétés :

Au Crédit Lyonnais :

De 1863-1871	Capital = 20 millions.	Ressources provenant de tiers,
		varient de 13 à 82 millions.
En 1873	Capital = 59 m ^{ons} .	Ress. prov ^t de tiers = 179 m ^{ons} fin 1874.
1875	» = 75 »	» = 214 » » 1875.
1879	» = 100 »	» = 280 » » 1878.
1881	» = 200 »	» = 383 » » 1881.
1900	» = 250 »	» = 1000 » » 1899.

Au Comptoir national :

En 1889	Capital = 40 m ^{ons} (20 versés).	Ress. prov ^t de tiers = 140 m ^{ons} .
1890	» = 80 » (40 »).	» = 211 »
1892	» = 75 » (75 »).	» = 201 »
1895	» = 100 » (100 »).	» = 503 »
1900	» = 150 » (150 »).	» = 472 »

A la Société générale :

En 1878	Capital = 120 m ^{ons} (60 versés).	Ress. prov ^t de tiers = 272 m ^{ons} .
1899	» = 180 » (80 »).	» = 568 »

D'ailleurs, bien que ce rôle de caution soit, pour le capital, de beaucoup le plus important, il est aussi des dépenses qu'une banque ne saurait légitimement imputer que sur ses ressources propres. — Tels sont, d'abord, les frais de constitution et d'installation de l'entreprise. C'est aussi son capital propre seul qu'elle peut engager dans les affaires qui sortent des opérations de banque pure, des « *legitimate banking* », par exemple les opérations finan-

cières, participations, etc. — Nous verrons que ces affaires, théoriquement, ne doivent pas faire l'objet principal de l'activité d'une Société de Dépôts ; mais, en fait, elles ne peuvent pas, et ne doivent pas en être totalement exclues, et comme, d'autre part, leur caractère toujours plus aléatoire et les immobilisations plus ou moins prolongées qu'elles entraînent, interdisent d'y engager les ressources provenant des tiers, c'est avec ses ressources propres que la Banque y devra pourvoir.

Pour toutes ces raisons, on voit donc que la nécessité d'un grand capital peut s'imposer à une Banque et que, par suite, elle doit trouver dans sa constitution financière une élasticité suffisante pour y répondre. — La forme de Société anonyme qu'ont adoptée tous les grands Etablissements de crédit est, à ce point de vue, de beaucoup la forme la plus pratique (1).

Par le fractionnement des risques qu'elle produit, par la petitesse des parts d'association, par la négociabilité des titres qui permet la mobilisation constante du capital engagé, enfin par la simplicité des formalités légales pour entrer dans l'association ou en sortir, cette forme de Société présente une faculté d'extensibilité très grande. — Sans doute, dans une Société en nom collectif, la responsabilité personnelle et indéfinie des membres peut-être un élément de crédit : mais les limites d'une fortune individuelle ne sont pas assez reculées, les droits des

(1) Il n'est pas sans intérêt de mentionner, comme un avantage de la forme de la Société anonyme, que tout actionnaire devient presque forcément un client. Cet avantage n'est pas négligeable, si on considère le grand nombre de personnes qui détiennent les titres des Sociétés de crédit. Dès 1892, alors qu'il n'était encore qu'au capital de 75 millions, le Comptoir national d'Escompte avait déjà près de 20,000 actionnaires. — Actuellement la Société générale en compte plus de 22,000 (soit en moyenne 44 actions par actionnaire).

créanciers ordinaires peuvent être primés par trop de droits privilégiés, pour qu'une exploitation de grande importance puisse trouver là une base suffisante de crédit. En tout cas, cette forme de société, et même l'association en commandite, ne sont pas, à beaucoup près, susceptibles d'un développement aussi aisé et aussi indéfini que ne le sont les Sociétés par actions.

Ce dernier mode de constitution du capital, en dehors de ce caractère d'extensibilité qu'il possède au plus haut degré, comporte un grand avantage par l'aisance et la diversité des combinaisons qu'il permet de réaliser.

Tel est, par exemple, le système de libération partielle des titres. — Encore d'un usage très général en Angleterre, ce système fut longtemps employé en France par les Sociétés financières. Elles y trouvaient l'avantage de ne point se charger d'un capital versé trop lourd, qui aurait pu être un *impedimentum* en temps de calme ; en même temps, la responsabilité des actionnaires pour le montant restant à verser, apparaissait comme la garantie la meilleure que la Société pût offrir à ses créanciers, et constituait par conséquent un élément essentiel de son crédit. — De plus, l'appel des versements de libération peut être échelonné sur une longue période, en laissant même facultatif le choix des échéances. L'actionnaire y trouve l'avantage de se mettre à l'abri d'un appel de fonds inopiné et inopportun, en même temps que la Société, qui ne voit augmenter son capital que progressivement, peut mieux poursuivre un plan méthodique de développement. — C'est ainsi que, en 1894, le Crédit Lyonnais appelait les 400 millions restant à verser, en fixant seulement le délai de rigueur au 24 septembre 1896.

— De même, la Société Marseillaise, en 1898, a fait l'appel du versement de libération de ses titres, en laissant aux actionnaires un délai de 5 ans pour l'effectuer.

En ces dernières années, divers événements ont diminué la faveur dont jouissait ce système. Après la chute de diverses Sociétés (la Société de Dépôts et de Comptes courants en 1891, et la Banque d'Escompte de Paris, par exemple), les porteurs d'actions non libérées furent recherchés et durent verser aux créanciers des Sociétés en déconfiture tout ou partie des sommes dont ils étaient restés redevables (1). Dans d'autres cas, les circonstances obligèrent certaines Sociétés à effectuer des appels de fonds dans des moments difficiles, et alors que le marché présentait aux actionnaires moins de facilité de se constituer des ressources en vendant une partie de leurs titres.

— Il s'ensuivit que le public témoigna d'une aversion marquée pour les actions non libérées et nominatives, que la capitalisation s'en fit à un taux moins favorable, et l'usage de ce système devint ainsi moins fréquent parmi les Sociétés anonymes. Il n'en reste pas moins que ces Sociétés peuvent, à l'occasion, profiter des avantages qu'il présente (2).

(1) Peu de temps avant la chute de la Banque d'Escompte, le Conseil d'administration de cette Société, dans l'intention évidente de soustraire les actionnaires aux conséquences de la catastrophe qu'il sentait prochaine, avait procédé à une réduction du capital, grâce à laquelle les titres non libérés avaient été échangés contre des titres libérés. Mais le syndic de la faillite réclama et obtint l'annulation de cette décision, et les actionnaires durent, bon gré mal gré, parfaire leurs versements.

Dans les deux cas cités plus haut, la sorte de panique qui résulta de ces appels de fonds fut encore accrue par ce fait que la chute de ces Sociétés ébranlait d'autres institutions qu'elles avaient contribué à construire, et dont elles avaient placé les titres, également non libérés, parmi leurs propres actionnaires.

(2) La Société générale s'est toujours tenue au système de libération partielle (actuellement, il n'y a que 80 millions versés, sur le capital de

Une autre combinaison, dont toutes les Sociétés de Crédit ont tiré le plus grand avantage, est l'émission d'actions avec prime, cette prime étant versée aux réserves. C'est par ce moyen qu'elles sont parvenues à constituer très rapidement des réserves extrêmement considérables.

Par ses deux dernières augmentations de capital, le Crédit Lyonnais a accru d'un seul coup ses réserves de 50 millions en 1881, de 40 millions en 1900. En 1899, à la Société générale, la prime de 60 francs appelée sur les actions nouvelles augmentait les réserves de 4.800.000 fr. En 1889, quelques mois après sa reconstitution, le Comptoir national d'Escompte demandait à ses nouveaux actionnaires une prime de 30 francs par titre ; la prime était de 50 francs en 1895, de 75 francs en 1900 ; et les réserves étaient ainsi successivement grossies de 2 millions 4, de 2 millions, de 7 millions. Et les mêmes pratiques se retrouvent chez beaucoup de Sociétés de moindre importance (Société Lyonnaise et Société Marseillaise, par exemple).

Ce système d'émission d'actions à prime ne suggérerait évidemment aucune remarque, si les sommes demandées aux nouveaux associés étaient calculées au *prorata* exact des sommes déjà portées aux réserves et constituées, par conséquent, aux frais des associés antérieurs. Mais, dans presque tous les cas, la proportion est de beaucoup supérieure :

160 millions). L'actionnaire, pour les raisons que nous avons dites, peut témoigner peu de faveur à ce système ; mais, pour les tiers créanciers, il constitue incontestablement une garantie de tout premier ordre. Avec des titres qui sont forcément nominatifs, et qui se trouvent en outre extrêmement disséminés, il est hors de doute que tout appel de fonds serait facilement couvert. La Société en question compte, en effet, plus de 22,000 actionnaires, ce qui fait ressortir une moyenne de moins de 14 actions par porteur, c'est-à-dire un engagement total qui est inférieur, pour chacun d'eux, à 3,500 francs.

En 1878 et 1879, la Société Marseillaise et la Société Lyonnaise, par exemple, augmentant leur capital, faisaient verser respectivement 8 millions et 5 millions, en représentation de réserves qui n'atteignaient que 2 millions d'une part, 2 millions $1/2$ de l'autre. En 1879, la Banque d'Escompte comptait ses réserves pour 12 millions $1/2$, alors que son bilan n'accusait aucune réserve. En 1881, au Crédit Lyonnais, les réserves constituées représentaient 150 francs par action, alors que la prime demandée aux actions nouvelles était de 250 francs. En 1889, le Comptoir National d'Escompte, son premier exercice pas encore clos, demandait aux nouveaux actionnaires 2.400.000 francs, etc., etc.

Par quoi se justifie cette majoration ? Ce procédé est-il légitime ?

Il l'est, à notre sens, pleinement.

C'est que la valeur d'une affaire n'est pas constituée seulement par ses capitaux, ses immeubles, par les éléments matériels de sa fortune. Elle l'est aussi par le nom qu'elle porte, par le crédit dont elle jouit, par la clientèle qu'elle a formée. Que ces avantages résultent de dépenses effectives, ou de risques encourus, ou seulement du travail, de l'heureuse fortune même — peu importe. Ce n'en sont pas moins, lorsqu'ils existent, des éléments « valables », peu susceptibles, il est vrai, d'une évaluation numérique, mais tout de même effectifs. Il est donc parfaitement légitime que les nouveaux venus apportent, indépendamment d'une part proportionnelle aux réserves déjà accumulées, une part représentative des avantages conquis en dehors d'eux, et auxquels ils participeront désormais (1).

Un autre système que celui de l'émission d'actions avec

(1) Voir rapp. Crédit Lyonnais. Assemblée extraord. 1881.

prime peut aussi réserver les droits des actionnaires antérieurs. Dans le silence de la loi, la jurisprudence et la doctrine sont d'accord pour reconnaître que les Sociétés peuvent parfaitement stipuler que les capitaux de la première heure, ceux qui ont couru les risques et assuré les premiers succès, exerceront, sur les bénéfices sociaux, des droits privilégiés ; et c'est alors le système des actions de priorité ou privilégiées (1).

Pendant ce système est d'un usage beaucoup moins fréquent que celui des émissions à prime. — Il a d'abord l'inconvénient de créer pour la même affaire, deux natures différentes de titres ; de plus, le fait, pour les actions de deuxième rang, d'être primées par les autres, est toujours de nature à en entraver la hausse et aboutit très généralement à un taux de capitalisation proportionnellement inférieur. Enfin — et ceci est l'objection principale — ce système d'actions privilégiées assure évidemment les droits du premier actionnaire, mais ne profite en rien à la Société (2). — Avec l'autre système, au contraire, l'intérêt du premier actionnaire est évidemment sauvegardé, puis-

(1) (Dans ce sens, Seine 25 juin 1883, Lyon, 4 mars 1891, Cour de Paris 28 mai 1884. Lyon-Caen et Renault, Dalloz, Thaller, Houpin, etc).

Remarquons bien cependant que la création d'actions privilégiées n'est en général possible que lors de la constitution de la Société. En cours d'association, sauf stipulation formelle des Statuts ou unanimité des actionnaires, une Assemblée ne pourrait, en décidant une augmentation de capital, réserver aux actionnaires existants des droits supérieurs à ceux des nouveaux actionnaires. Elle peut seulement leur accorder la faculté d'exercer un droit de souscription par préférence, sur les titres de la nouvelle émission.

(2) Il convient de faire observer que le système qu'on pourrait concevoir d'après ce qui précède, n'est pas du tout le système d'actions privilégiées fort en usage en Angleterre et en Allemagne. — Dans ces pays, ces actions privilégiées sont généralement émises lors de la constitution de l'affaire, et *en représentation des capitaux effectivement versés*. On leur confère alors le droit de prélever un intérêt fixe (4,5,0/0) sur les bénéfices, avant toute distribution aux actions ordi-

qu'il est, au prorata de sa mise, propriétaire des réserves, et que ces réserves sont grossies de l'apport des nouveaux venus ; mais, de plus, la Société y trouve un incomparable avantage, puisque les apports nouveaux faits à ses réserves augmenteront d'autant sa puissance. — Ainsi, ce mode d'émission d'actions à prime, parfaitement légitime en son principe, est extrêmement utile en ses applications.

Il l'est tout particulièrement pour une Société financière, car il permet la constitution de réserves considérables, lesquelles forment, avec le capital social, l'élément essentiel de son crédit.

« Dans tout commerce et dans toute industrie, disait M. Henri Germain aux actionnaires du Crédit Lyonnais en 1884, les réserves sont un auxiliaire utile.

« Mais s'il est un genre d'affaires où elles sont plus nécessaires que dans tout autre, c'est assurément dans la Banque.

« Quand une houillère ou une forge dispose de fortes réserves, la sécurité de ses opérations y gagne certainement, mais elle ne vend pas plus cher son charbon ou son fer ; les réserves n'exercent pas une influence directe

naires, qui partagent ensuite avec elles. — Ces actions ordinaires ne sont pas attribuées en échange de capitaux versés, mais en rémunération de services immatériels en quelque sorte, et aux promoteurs de l'affaire spécialement ; elles participent aux bénéfices lorsque l'intérêt réservé aux titres privilégiés a été atteint, mais elles n'ont le plus souvent aucun droit sur le capital social, qu'elles n'ont pas contribué à constituer. Ces actions ordinaires correspondent à peu près à nos « parts de fondateurs ».

Il va sans dire qu'un pareil système ne saurait, en aucun cas, convenir à une Société de Banque, car les actions ordinaires ne représentant pas un capital réel, donnent à l'affaire comme une saveur de spéculation qu'une affaire de banque ne doit avoir à aucun prix. Le Comptoir national d'Escompte de Paris a dû, il est vrai, émettre des parts de fondateur ; mais cette obligation lui a été imposée par les circonstances dans lesquelles s'est opérée sa reconstitution, et l'existence de ces titres lui est une grande gêne encore aujourd'hui.

« sur les produits de son industrie. Il en est tout différem-
« ment pour une banque, où le profit réside dans le taux
« élevé du crédit, auquel les réserves concourent puis-
« samment. Le banquier vend son crédit à tout instant,
« sous toutes ses formes ; c'est la denrée qui fait l'essence
« même de son commerce ; or, plus son crédit est élevé,
« plus il le vend cher, plus il réalise de profits. »

« Fortifier les réserves, — disait encore M. Germain,
« en 1898 — est le plus utile emploi qui puisse être fait
« de l'excédent exceptionnel d'un exercice. C'est le moyen
« le plus efficace d'ajouter à la force et au crédit d'un éta-
« blissement ; et, pour une Société de banque, le crédit
« est la première condition du succès ; plus il est élevé,
« plus l'exploitation est fructueuse.

« De plus, d'importantes réserves constituent la meil-
« leure garantie contre toutes les éventualités. Un actif
« aussi étendu que le vôtre, comprenant un chiffre consi-
« dérable d'effets de commerce, de créances, de titres,
« peut toujours, malgré la rigueur des évaluations, subir
« des pertes en cas de crise grave. Dans une industrie
« comme celle de la Banque, où les résultats annuels sont
« variables, il importe de donner au service des dividendes
« autant de fixité que possible. Il faut donc profiter des
« années prospères pour constituer des provisions qui,
« dans les exercices moins favorisés, pourront aider aux
« répartitions. »

On ne saurait mieux définir le rôle et l'importance des réserves, et les grands Etablissements l'ont compris, à en juger par le souci constant qu'ils ont montré de les augmenter sans cesse. On raconte qu'un très grand financier de notre époque, qui a laissé à ses fils la plus importante maison de banque de l'Europe, disait, en voyant les

créations successives de Banques anonymes : « Jamais ces établissements ne vaudront ma maison, parce que tous les six mois ils dispersent entre des milliers d'actionnaires les profits que je tiens en réserve pour parer aux grandes crises ou pour croître en puissance. » — Ces paroles pouvaient être justes, sorties de la bouche de celui qui les prononçait. Il n'en est pas moins vrai que les grandes Sociétés financières ont, bien plus que des établissements de moindre importance, des facilités pour constituer de fortes réserves.

D'abord, dans l'immensité des résultats, il est bien plus aisé de masquer une partie des bénéfices exceptionnels, et de constituer ainsi des provisions secrètes, soustraites à l'appétit des actionnaires. Et ensuite, nous avons vu de quelle utilité pouvaient leur être, à ce point de vue, leurs augmentations de capital.

Ce dernier avantage, nous le savons, n'est point spécial aux grandes Sociétés anonymes, puisque d'autres aussi, moins importantes, sont constituées sous la même forme : il n'en reste pas moins qu'il ne peut trouver son application qu'en cas d'augmentation de capital, et par conséquent, seulement pour des entreprises en état de croissance. — Qu'on dise encore que les autres avantages énumérés jusqu'ici à propos des Sociétés anonymes s'appliquent aux entreprises de moindre importance lorsqu'elles ont adopté cette forme ; ou même, que les entreprises constituées autrement peuvent en trouver d'analogues ou d'équivalents. — Nous l'admettrons peut-être. Nous tiendrons cependant pour démontré que les grands Etablissements de crédit, objet de cette étude, se trouvent avoir précisément la constitution financière qui est le plus adéquate aux nécessités de leur condition.

Capital et réserves, telles sont donc les seules *ressources propres* des Sociétés de dépôts. Or, l'un comme les autres — nous l'avons vu — sont surtout et avant tout la base de leur crédit, le cautionnement de leur gestion, leur « capital de garantie ». — Où trouveront-elles alors les ressources destinées uniquement à faire des affaires, qui fournira la plus grande partie de leur « capital de travail » ? — C'est le public.

Aucune démonstration ne saurait être plus frappante que le seul énoncé des chiffres. Si l'on compare quelle est, dans l'ensemble des capitaux mis en œuvre, la part relative des capitaux appartenant en propre à la banque et des capitaux qui lui sont confiés par des tiers, on trouve, pour la moyenne des cinq dernières années, les chiffres ci-après :

	RESSOURCES PROPRES.	RESSOURCES PROVENANT DE TIERS.
Au Crédit Lyonnais...	21 %.	79 %.
Au Comptoir national.	21 %.	79 %.
A la Société générale.	14 %.	86 %.

On voit combien est restreinte la proportion des capitaux propres, et, comme c'est précisément sur ceux-ci que devront être payés, selon les sains principes, les frais d'installation, les immobilisations de toute nature, il est incontestable que de beaucoup la plus grande partie des sommes qui circulent et qui produisent, du « capital travaillant », est fournie par les tiers.

Ce n'est donc nullement une métaphore que de dire que l'argent que la banque prête au public, c'est le public qui l'a prêté à la banque.

Il le lui confie sous deux formes : par des dépôts rem-

boursables à terme, et par des dépôts remboursables à vue. — L'un et l'autre de ces modes présentent des différences très grandes, dans leur nature et dans leurs effets.

Dans le premier cas, le déposant confie son argent à la banque, qui sera tenue de lui en payer l'intérêt, et de rembourser le capital à une échéance plus ou moins lointaine, mais toujours fixée d'avance. — Ce système présente donc une grande analogie avec le système d'emprunts par obligations ; dans l'un et l'autre cas, il y a créance résultant d'un prêt, paiement d'un intérêt fixe avant tout prélèvement des actionnaires ; le titre de créance lui-même est à peu près semblable : il est représenté par un « Bon à échéance » constatant l'importance et la durée du prêt, et accompagné d'une feuille de « Bons d'Intérêts », analogues aux coupons d'une obligation. Ce bon, comme l'obligation, est à ordre ou au porteur, et, comme elle, négociable, puisqu'on peut le transmettre par simple tradition, s'il est au porteur, par endossement, s'il est nominatif. — La seule différence est que, au contraire des obligations, toutes les coupures ne sont pas de valeur égale, et que l'amortissement s'effectue, non pas à époques fixes ou par voie de tirages, mais par la simple arrivée du terme stipulé.

Ce système a un avantage : c'est que l'emprunt n'étant remboursable qu'à une époque déterminée, l'établissement émetteur ne se trouve plus sous le coup de retraits inattendus et inopportuns. — Mais il a aussi des inconvénients. Tout d'abord, le taux d'intérêt étant fixé une fois pour toutes, la charge qui en résulte reste fixe alors même que les conditions du marché des capitaux se trouvent changées. — Et secondement, le taux d'intérêt étant rela-

tivement élevé (1), on ne saurait affecter ces dépôts qu'à des emplois assez rémunérateurs, c'est-à-dire de longue durée et par conséquent moins facilement mobilisables.

On comprend dès lors que, plus un établissement tendra à se rapprocher du rôle d'une pure Société de dépôts et à borner son activité aux opérations courantes de banque (escomptes, reports, transports de fonds de place à place, etc.), moins lui conviendra la forme d'emprunt par bons à échéance : parce que, d'une part, ces opérations étant à court terme, il peut les faire avec des capitaux remboursables à vue ; parce que, d'autre part, ces opérations étant d'un faible rendement, il n'y pourrait consacrer des capitaux qui lui coûtent cher.

Cette forme d'emprunt ne saurait donc convenir qu'à des situations spéciales. Telle est celle du Comptoir national d'Escompte, par exemple. Cet Etablissement, en effet, tout en faisant des opérations courantes de banque l'objet essentiel de son activité et la base principale de ses profits, n'a point abandonné absolument son rôle traditionnel de Société financière ; et, d'autre part, il possède un important réseau d'agences lointaines (2) qu'il lui serait impossible d'alimenter avec des capitaux qui pourraient lui être incessamment réclamés.

Leur extrême éloignement en est la cause, et aussi la nature spéciale de leurs opérations. Ces agences, en effet, pratiquent sur une large échelle l'escompte des traites documentaires. Les négociants de leurs contrées expédient

(1) Les Etablissements ont progressivement réduit l'intérêt alloué aux dépôts à échéance. Néanmoins ce taux est toujours de 2 à 3 1/2 % selon que leur échéance est plus ou moins éloignée. — Au Comptoir d'Escompte, en 1900, ce taux variait de 2 à 2 1/2, 3 et 3 1/2 % pour le dépôts à un an, 18 mois, 2 ans et au delà.

(2) Madagascar, Indes, Indo-Chine, Etats-Unis, etc.

leurs marchandises (laines, cotons, soies, cafés, blés, etc.) à leurs clients d'Europe, fournissent sur eux des traites auxquelles sont joints les documents représentatifs de la marchandise, et négocient ensuite ces traites aux agences, qui, elles, les envoient pour l'encaissement à leur siège de Paris ou de Londres, où se règlent d'habitude ces transactions. Or, l'usage très généralement pratiquée pour les traites de cette nature est de 4 mois ou, plus souvent même, de 6 mois. Ce papier arrive ainsi en Europe ayant encore plus de 3 mois à courir, et ne peut donc être négocié, la Banque de France et même le marché d'escompte n'acceptant que le papier à 90 jours au maximum.

De plus, l'usage a consacré le droit, pour le tiré de ces traites qui veut prendre livraison de la marchandise, d'exiger la remise des documents en payant l'effet sous escompte. Un banquier se gardera donc d'acheter ces traites, qui peuvent lui être incessamment rachetées par le tiré. La négociation d'un tel papier est ainsi fort difficile, et l'établissement qui le reçoit trouverait-il même à la faire, il ne s'y résoudra pas volontiers : car la remise en circulation immédiate de ce papier pourrait faire supposer qu'il a besoin de se créer des ressources. Il le gardera donc en portefeuille jusqu'au jour où il sera « mûr », et ses capitaux se trouveront immobilisés pendant plusieurs mois⁽¹⁾.

C'est à ces conditions spéciales que le rapport du Comptoir national d'Escompte, en 1897, faisait allusion :

(1) Il existe cependant un moyen de mobiliser ce papier : c'est, selon l'expression technique, de le « mettre en pension ».

Ces traites documentaires, endossées en blanc, sont déposées en nantissement chez un Banquier qui consent, sur la valeur de ce gage, une certaine avance pour une durée fixée. A l'expiration du délai, celui qui a obtenu l'avance la rembourse et rentre en possession des effets. Si, entre temps, le tiré d'une des traites engagées demande à la payer

« Les dépôts à échéance, disait-il, conviennent parfaitement à un Etablissement comme le nôtre, dont l'exploitation est fort étendue. Non seulement ils servent de contre-poids aux opérations financières et aux avances, qui ne sont pas aussi rapidement mobilisables que les effets de commerce, mais encore et surtout ils peuvent être utilisés pour nos agences lointaines, qu'ils permettent de doter plus largement sans risquer l'éventualité de brusques et onéreux rapatriements de fonds en cas d'intense resserrement d'argent en Europe ».

Néanmoins, et malgré ces nécessités particulières, il s'en faut de beaucoup que les grands Etablissements cherchent dans cette forme d'emprunt leurs ressources principales. Le Comptoir d'Escompte lui-même resta plusieurs années sans émettre de bons à échéance en quantité appréciable ; et le bilan de 1899 les mentionnait seulement pour 69 millions, alors que les dépôts à vue s'élevaient à plus de 273 millions. A la Société générale, la même année, il y avait 119 millions de dépôts à échéance, contre 209 millions de dépôts à vue ; et ces chiffres, comparés à ceux de 1889, montraient une augmentation de 34 0/0 seulement sur les premiers, et de 41 0/0 sur les seconds. Mais c'est au Crédit Lyonnais que l'exemple est le plus frappant, précisément pour la raison que l'orientation de cet Etablissement le rapproche presque complètement du

sous escompte, la traite est retirée et remplacée par une autre de même nature et valeur.

Ces opérations qui équivalent, en somme, à un prêt sur gage, sont peu fréquentes, car elles sont parfois assez onéreuses. Cela s'explique : quand un Banquier achète du papier à l'escompte, il en devient propriétaire et peut, quand bon lui semble, le revendre et s'en faire de l'argent. Au contraire, quand il prend des effets en pension, il n'a sur eux que les droits du créancier gagiste et ne peut les réaliser avant l'expiration du délai fixé pour l'avance : d'où, pour lui, une immobilisation.

type classique de la Société de Dépôts anglaise (1). Dès 1894, il avait réduit l'intérêt bonifié aux bons à échéance à 1, 2 et 3 0/0 pour 1, 2 et 3 ans. En 1896, il offre aux porteurs — sans succès d'ailleurs — de leur escompter leurs bons. L'année suivante, le rapport à l'assemblée disait : « Le montant des bons à échéance a continué à
« fléchir. Ce résultat était prévu et désiré. Il importe, en
« effet, d'atténuer des charges d'intérêt qui ne sont plus
« en rapport avec les conditions actuelles du loyer de
« l'argent. Ces charges ne peuvent disparaître que pro-
« gressivement, au fur et à mesure de l'échéance et du
« non renouvellement des bons. La décroissance qui s'est
« produite dans l'exercice dernier continuera dans les
« suivants ». (Rapport, Assemblée 1898). Et ces bons à
échéance, qui étaient de près de 75 millions dès 1879, qui étaient montés en 1893 jusqu'à 128 millions, n'étaient plus, au 31 décembre 1899, que de 34 millions. Pendant les mêmes années, au contraire, le chiffre des dépôts à vue passait successivement de 118 millions à 313 millions, puis à 433 millions.

La tendance des établissements de moindre importance semble très loin d'être analogue. Il est, à vrai dire, difficile de l'établir par des chiffres, la très grande majorité des établissements de ce genre ayant l'habitude d'englober dans leurs bilans, sous une même rubrique générale :

(1) Pour être tout à fait exact, il faudrait faire remarquer que cette détermination de réduire les bons à échéance a coïncidé exactement (1894) avec la décision de faire l'appel intégral des 100 millions qui restaient à verser sur le capital social (à cette époque de 200 millions). Peut-être la pensée de rassurer l'opinion publique, qui pouvait être inquiète de voir un seul établissement assumer la charge de ressources si formidables, ne fut-elle pas étrangère à cette détermination du Conseil d'Administration.

« comptes créditeurs » ou « dépôts », la totalité des ressources qu'elles reçoivent des tiers, sans faire le départ entre ceux de ces fonds qui sont immédiatement exigibles, et ceux qui ne le sont qu'à échéance. Nous pensons cependant pouvoir dire que les dépôts à échéance représentent généralement, dans les banques de moindre importance, une partie notable des capitaux fournis par les tiers (1).

Cette situation spéciale pourrait s'expliquer par plusieurs raisons. — Et d'abord, il semble assez naturel de penser que les petits établissements reçoivent davantage de ces dépôts, pour le simple motif que les grandes Sociétés les recherchent moins. — C'est aussi que les banques locales, et spécialement les banques privées, ont très généralement autour d'elles une clientèle traditionnelle de parents, d'amis, tous plus ou moins intéressés à soutenir leur fortune. Il y a, dès lors, dans cette forme de dépôts à terme, un moyen assez naturel de donner son concours à la banque, comme par une sorte de commandite déguisée. — Et ces dépôts, affluant ainsi comme par une pente naturelle vers les petites banques, elles se trouveront assez disposées à les accueillir. C'est que, nous le verrons plus loin, les conditions actuelles de la concurrence les écartent de plus en plus des opérations de banque pure (qui ne peuvent s'effectuer qu'avec des capitaux d'un coût très peu élevé) dans le même temps qu'elles les poussent presque fatalement vers les immobilisations (qui ne peuvent s'effectuer avec des capitaux remboursables à tout instant). Il y a là une sorte de cercle vicieux, et l'on ne saurait dire si les petites banques s'immobilisent parce qu'elles reçoivent

(1) On pourrait citer en exemple la Société Marseillaise qui, au 31 décembre 1899, avait **14 millions 1/2** de dépôts à échéance, contre **22 millions 9** seulement de dépôts à vue et comptes créditeurs.

vent des dépôts à terme, ou si elles reçoivent des dépôts à terme parce qu'elles s'immobilisent. — Quoi qu'il en soit, il semble hors de doute que les dépôts à échéance occupent dans ces établissements une place relativement plus importante que chez les grandes Sociétés de crédit ; que, par conséquent, les capitaux qu'ils mettent en œuvre leur coûtent plus cher ; qu'ils sont donc, sur ce point, en état d'infériorité.

Nous avons vu que la presque totalité des capitaux des grandes Sociétés provient du public ; qu'une part infime des ressources ainsi prêtées l'est pour une certaine durée : tout l'excédent est donc représenté par des capitaux prêtés à titre essentiellement temporaire, et remboursables à toute réquisition. — Ce sont ceux-là que les bilans englobent sous les rubriques « comptes de dépôts à vue » ou « comptes de chèques », et « comptes courants créditeurs ».

Il n'y a guère, pensons-nous, entre ces deux natures de comptes qu'une différence légère : les premiers comprennent en général des sommes détenues en raison d'une opération accidentelle et concernent plus spécialement des particuliers ; alors que les deuxièmes (comptes créditeurs) représentent des fonds appartenant à des personnes avec qui les Sociétés entretiennent un courant régulier d'affaires et, généralement, des commerçants. — Mais les uns comme les autres ont ce caractère commun de représenter des dépôts *immédiatement exigibles*.

Ces fonds ont deux origines principales : — Ce sont tantôt des sommes momentanément flottantes, mais sur le point de se fixer pour devenir, au sens économique du mot, des « capitaux » (sommes constituées en vue du

paiement prochain d'un immeuble, ou destinées à une constitution de dot, à un achat de valeurs, par exemple). Tantôt, au contraire, ces sommes ne sont que des parcelles de revenu destinées à rentrer incessamment dans la consommation : tels sont, par exemple, les fonds qu'un commerçant tient constamment liquides chez son banquier pour pourvoir aux besoins prochains de son entreprise ; ou bien les sommes qui, au fur et à mesure de l'échéance des coupons, sont portées au crédit du particulier ayant des titres en dépôt, sommes qu'il ne retirera qu'au fur et à mesure de ses besoins (1).

Dans tous les cas, le déposant s'affranchira du souci et du danger de garder chez lui ces capitaux, en même temps qu'il s'assurera l'avantage de faire effectuer presque gratuitement par le banquier le paiement de ses factures, de ses chèques, l'encaissement de ses coupons, en somme tout son service de caisse. En considération de ces services, et comme, aussi bien, ces capitaux resteraient improductifs entre ses mains, il se contentera d'une rémunération très minime, car il vaut mieux un intérêt, si faible soit-il, que rien du tout.

On voit ainsi que les dépôts à vue auront, pour le banquier, un avantage essentiel (2) : lui assurer des capitaux à très bon marché. — Ils auront par contre un inconvénient : de ne pouvoir être affectés qu'à des opérations très stricte-

(1) Voir Leroy Beaulieu. *Economiste français*.

(2) Les dépôts à vue ont, sur le capital, un autre avantage très important.

Le capital, en effet, est en quelque sorte fixe, car une banque ne peut pas augmenter ou réduire son capital tous les six mois. Si elle ne trouve pas à employer fructueusement ce capital, il y aura diminution du dividende, partant baisse du cours des actions, et le crédit de la banque en sera aussitôt atteint. Sans doute, il n'y a rien là de bien logique, car une affaire peut devenir médiocre pour des actionnaires et rester excel-

ment déterminées. Car ces dépôts représentant des ressources essentiellement précaires, il faudra se tenir constamment en mesure de pourvoir à leur remboursement immédiat et total. Ce sera donc une nécessité rigoureuse de ne les engager que dans des emplois mobilisables à tout instant; ces emplois sont ce qu'on appelle les « opérations courantes de banque », les « legitimate banking » des Anglais.

Ceci posé, il est facile de voir que les dépôts à vue conviennent aux grands Etablissements de crédit; car ce sont ces opérations courantes de banque qui font l'objet essentiel de leur activité; c'est en elles qu'ils cherchent la base normale et principale de leurs profits, en faisant passer au second plan les « affaires financières » (émissions, participations, etc.), et généralement toutes celles susceptibles d'aboutir à des immobilisations prolongées :

« Nous ne négligeons pas les affaires financières, disait le rapport du Crédit Lyonnais en 1880; nous les accueillons volontiers quand les circonstances nous les présentent. Mais nous ne voulons pas dépendre d'elles; nous voulons avoir notre revenu annuel assuré par les seuls bénéfices ordinaires de banque. » — Développer les opérations courantes, « s'assurer par elles un élément permanent et normal d'affaires dont chacune n'apporte, il est vrai, qu'un faible appoint aux inventaires, mais qui, par leur ensemble et leur multiplicité, constituent la base la plus solide et la plus désirable sur laquelle

lente pour des créanciers; en fait, cependant, une dépréciation de ses titres à la Bourse influence toujours défavorablement le crédit d'une Société de banque.

Tout au contraire, les dépôts à vue sont essentiellement mobiles, et les mêmes conditions défavorables qui pourront obliger l'établissement à restreindre ses opérations, auront justement pour effet de provoquer des retraits de ces dépôts au moment où ils pourraient devenir une gêne.

« puissent reposer les bénéfices d'une maison de banque », tel était le programme que se traçait, dès 1881, le même Etablissement ; et il paraît bien que les autres Sociétés se sont rangées aux mêmes principes, puisque, en étudiant leurs bilans, on reconnaît que c'est en opérations courantes de banque que sont employées, non seulement la totalité des ressources provenant des tiers, mais encore une partie de leurs ressources personnelles.

Ainsi, résolues à faire surtout des opérations courantes, assurées dès lors de pouvoir rembourser à toute réquisition leurs dépôts à vue, les grandes Sociétés ont le droit de recevoir ces dépôts. — Traitant les opérations courantes qui ne sont que d'un faible rendement, ne pouvant donc y employer que des capitaux d'un très bas prix, les grandes Sociétés sont naturellement amenées à rechercher de préférence ces dépôts. — Mieux que tout autre, elles peuvent les trouver.

Tout d'abord, la diffusion de leur action leur assure un grand avantage ; et il n'est pas douteux que le système d'exploitation par agences ne soit la condition indispensable pour développer presque à l'infini ces dépôts. — Quel moyen aurait une banque, établie dans une seule ville, d'obtenir des ressources dans une autre ville ? Le grand Etablissement, au contraire, partout présent, partout actif à chercher, à solliciter, peut mettre au jour ces capitaux qui se cachent, trop petits pour pouvoir se montrer ; si un resserrement de capitaux se produit sur une place, il aura ceux d'une autre place ; et de tous côtés, tous ces infiniment petits ruisseaux s'écouleront naturellement vers ses multiples réservoirs.

En effet, ce n'est évidemment que pour de très faibles sommes, et pour un temps très court, que des déposants

peuvent se contenter d'un intérêt aussi dérisoire que celui qui est alloué aux dépôts à vue (0 fr. 50 % en général). — Les chiffres le prouvent. — En 1897, la Société générale déclarait que le total des « comptes de chèques », montant à 175,936,000 fr., était réparti entre 75,000 titulaires, soit une moyenne de 2,345 fr. par déposant (1). — En 1899, le Crédit Lyonnais avait près de 250,000 comptes, dont une très grande partie devait correspondre à des comptes de dépôts. Et, au Comptoir National d'Escompte, ces mêmes comptes qui représentaient au 31 décembre 1899 un solde de 404 millions, avaient été l'objet, au cours de l'exercice, d'un mouvement de plus de 12 milliards à l'entrée et à la sortie !

On voit quelle est l'extrême division et la mobilité constante de ces dépôts : ils ne sauraient donc se développer que par la constitution d'une clientèle extraordinairement nombreuse. Or, c'est là justement un des traits caractéristiques des grandes Sociétés, qui résulte à la fois de leur condition même, et de leurs méthodes spéciales d'exploitation. Elles se sont toujours préoccupées de multiplier le plus possible leurs relations, se sont adressées partout, ont pourchassé toutes les affaires, quelque infimes qu'elles fussent ; et ainsi elles ont groupé autour d'elles cette armée innombrable de clients, qui, en vidant dans leurs caisses le fond de leurs tiroirs et le fond de leurs poches, leur apportent, francs par francs, des centaines de millions de dépôts.

D'ailleurs, la nature spéciale des opérations des grandes Sociétés contribue à cet essor. — On sait quel soin elles emploient à développer ce qu'elles appellent « la branche

(1) En 1900, dans le même établissement, la moyenne des dépôts à vue représentait 2,500 fr.

des titres », garde des titres, ordres de bourse, assurance contre les remboursements au pair, location de coffres-forts (1), etc. C'est, en effet, par ces services, qu'elles parviendront à constituer la clientèle spéciale des capitalistes, qui leur permettra d'aborder les grandes opérations financières, émissions, conversions, etc., où elles trouveront un élément exceptionnel, mais considérable de profits. — Mais ces opérations contribuent puissamment, du même coup, à développer leur dépôts : un client passe un ordre d'achat en bourse et verse la « couverture » de cet achat ; la Société exécute l'ordre, mais sera 5 jours, 10 jours, parfois plus, avant de régler l'agent de change : et pendant ce temps, la somme travaille, rapporte. — De même pour les services de garde de titres que les grandes Sociétés sont mieux à même que personne de développer : car ils nécessitent des installations matérielles qui seraient onéreuses avec une faible exploitation ; ces titres en dépôt produisent des arrérages, dont le montant, au fur et à mesure des échéances, est porté au crédit du compte de dépôt : mais il y restera le plus souvent disponible des

(1) Ces affaires de location de coffres-forts, qui ont déjà pris un grand développement chez les Sociétés de Crédit, en prendront un plus grand encore lorsque les conséquences d'une jurisprudence récente seront mieux connues du public. — En effet, le Tribunal de Commerce de la Seine vient de juger que l'établissement financier qui met à la disposition du public, moyennant un loyer, des coffres installés dans ses sous-sols, n'est point un tiers détenteur dans le sens de l'art. 557 du Code de procédure civile ; que, en conséquence, une saisie-arrêt ou opposition pratiquée sur les objets, fonds ou valeurs déposés dans ces coffres n'est point valable (jugement 7 novembre 1900).

Au cours de la discussion de la loi sur les successions (janvier 1901), le Ministre des Finances, à qui l'on signalait que cette interprétation pouvait donner lieu à des fraudes envers le fisc par la non-déclaration de valeurs déposées par le *de cuius* dans un de ces coffres, répondait que tout en reconnaissant le danger, l'administration ne considérerait pas qu'elle eût le droit de pratiquer des investigations dans un coffre installé chez une Société, mais dont le locataire décédé avait la clef. — La Chambre se rallia à l'opinion du Ministre.

semaines et des mois; et l'on voit à quels chiffres considérables ces sommes peuvent atteindre, par le seul exemple du Comptoir d'Escompte qui, en 1899, détenait pour ses clients 3.300.000 titres de toute nature!

Une remarque encore. Il est bien connu que c'est l'institution du chèque qui a le plus puissamment contribué à vulgariser l'habitude des dépôts à vue dans les Banques. — Or, l'usage du chèque présente une difficulté: c'est qu'il n'est jamais qu'une promesse qu'on sera payé, et il faut donc d'abord, pour qu'on l'accepte, un acte de foi de celui qui le reçoit en l'honnêteté de celui qui le donne. — Mais si, à la défiance que peut avoir le preneur vis-à-vis du souscripteur du chèque, vient s'ajouter une défiance vis-à-vis de l'établissement qui en doit fournir le paiement, l'acceptation du chèque sera rendue plus difficile encore. Et ainsi, plus une Société sera connue, plus les chèques fournis sur elle auront chance d'être acceptés, et plus volontiers, par conséquent, s'adresseront à elle les personnes désireuses de se faire ouvrir un compte de chèques.

C'est pour toutes ces raisons que l'on peut affirmer que les grandes Sociétés ont des facilités exceptionnelles pour attirer vers elles les dépôts à vue, et en augmenter sans cesse le chiffre. Et si ces observations ne semblaient pas assez probantes, les chiffres ne laisseraient pas d'être plus éloquents.

D'après la moyenne des cinq dernières années, nous l'avons dit, les ressources confiées par des tiers aux trois grands Etablissements représentaient :

79 0/0	du total de leurs ressources	au Crédit Lyonnais.
79 0/0	» » »	au Comptoir national.
86 0/0	» » »	à la Société générale.

Or, ces ressources provenant de tiers étaient composées comme suit :

Au Crédit Lyonnais :

940/0 de ressources exigibles 60/0 de dépôts à échéance

Au Comptoir Natl :

87 0/0 » » 43 0/0 » »

A la Société Génle :

77 0/0 » » 23 0/0 » »

D'après le bilan au 31 décembre 1899, le total des ressources immédiatement remboursables représentait respectivement pour ces établissements 1.037 millions, 404 millions et 449 millions, soit ensemble le chiffre énorme de 1 milliard 980 millions (1) ! Et si, se reportant dix ans en arrière, on compare ces chiffres à ceux de 1889, on constate que les dépôts à vue ont augmenté de plus de 73 0/0 au Crédit Lyonnais, de 83 0/0 à la Société générale, de 188 0/0 au Comptoir National !

Nous doutons fort qu'on puisse montrer dans le bilan de beaucoup d'établissements de moindre importance des chiffres proportionnellement aussi élevés, et surtout la trace d'une aussi prodigieuse et aussi rapide progression.

Et comment l'y trouverait-on ? Dès lors qu'il est admis que les dépôts à vue ne sauraient être affectés qu'aux opérations courantes de banque, on n'aura le droit de développer ces dépôts que dans la mesure même où on aura la faculté de développer ces opérations. Passée cette

(1) Au 31 décembre 1900, ces chiffres étaient passés respectivement à 1.111 millions, 417 millions et 482 millions ; au total : 2 milliards 10 millions.

limite, une banque se trouverait dans cette alternative : ou bien garder l'excédent des dépôts inactifs dans ses caisses et s'imposer ainsi une charge sans profit ; ou bien affecter ces dépôts à d'autres emplois que les opérations courantes, et faillir ainsi au plus rigoureux de ses devoirs.

Or, développer à l'infini les opérations courantes, les grands Etablissements le peuvent, nous le verrons ; les banques locales ne le peuvent pas. Donc, développer à l'infini les dépôts à vue, les grands Etablissements en ont le droit, et, nous l'avons vu, ils en ont le pouvoir. Les banques locales n'en ont pas le droit ; et, le voulussent-elles néanmoins, elles n'y sauraient parvenir.

N'exerçant leur action que sur un faible rayon, groupant autour d'elles une clientèle incomparablement moins nombreuse, moins bien outillées en ce qui concerne la branche des titres, elles ne verront pas venir aussi naturellement vers elles les dépôts à vue ; et, si elles veulent néanmoins les attirer, elles ne le pourront que par l'appât d'un intérêt plus élevé. — Dans l'un et l'autre cas, et puisqu'il est vrai que les dépôts à vue constituent l'instrument de beaucoup le plus important et le meilleur d'une banque commerciale, puisqu'ils en sont en quelque sorte le nerf même, il faut bien reconnaître que les petites entreprises se trouvent en état d'infériorité pour résoudre le premier point du problème de Banque : *recueillir des capitaux*.

Capital social, réserves, dépôts, il semblerait bien que ce soient là toutes les ressources dont un banquier dispose. — Et cependant il est un autre capital que ni les actionnaires ni les déposants n'ont fourni ; qui n'est renfermé

dans aucune caisse ni dans aucun portefeuille ; qui est réel, pourtant, puisque le banquier l'emploie et qu'il en tire un loyer : ce capital, c'est le *crédit*.

C'est par la vertu de ce crédit qu'un banquier quelconque peut, en y apposant sa signature, faire d'un chiffon de papier une « valeur », tout comme le fait une banque d'émission en émettant ses billets.

Mieux qu'une théorie abstraite, l'exposé des faits fera comprendre comment se réalise cette création.

Un commerçant en vins, par exemple, a besoin de 500.000 francs pour effectuer ses achats pendant la « campagne ». Il pourrait demander à son banquier de lui avancer en espèces cette somme (ce serait alors le « crédit par caisse »); mais il a un moyen bien plus économique de se la procurer : — Il fournit une traite à trois mois sur le banquier, et lui demande, moyennant commission, d'y apposer son acceptation ; il s'engage, par contre, à lui faire tenir, avant l'échéance, les fonds nécessaires pour payer la traite. Cette traite acceptée, il la présente à l'escompte chez un autre banquier quelconque, et il en touche aussitôt le montant, sous la seule déduction des intérêts à courir. Quand vient l'échéance, les marchandises ont été vendues, et le commerçant se trouve en mesure de remettre au banquier les fonds avec lesquels celui-ci acquitte la traite acceptée par lui.

On voit les avantages de ce système : Le commerçant qui, dans le cas d'un crédit par caisse, aurait dû supporter 5 ou 6 0/0 d'intérêts débiteurs, aura obtenu la somme qu'il désirait en ne payant qu'une mince commission d'acceptation au banquier ($\frac{1}{4}$, $\frac{1}{8}$ 0/0), et un faible taux d'escompte (3 ou 2 $\frac{1}{2}$ 0/0 peut-être), car sa traite, revêtue

d'une acceptation de premier ordre, trouve preneur aux meilleurs prix. L'escompteur, lui, aura effectivement déboursé les fonds : mais il a pu le faire à moindres bénéfices, car il le faisait à moindres risques, étant couvert à la fois par l'engagement du tireur et par celui du banquier accepteur. — Pour ce dernier enfin, il touche une commission, uniquement pour avoir apposé sa signature sur un effet (1).

Autre cas. — Un négociant de Boston achète à Mazamet un chargement de laines. — La façon la plus économique pour lui de régler ces marchandises, serait d'inviter le vendeur à fournir directement sur lui en remboursement. Mais il arrive souvent que le vendeur refuse d'accepter cette combinaison : d'une part, en effet, il peut n'avoir qu'une confiance limitée dans la solvabilité de son acheteur ; et d'autre part, pour la négociation d'une traite fournie sur un pays étranger et sur un tiré peu ou pas connu sur sa place, il s'exposerait à subir des conditions d'escompte et de change onéreuses. Le négociant américain est donc obligé de procéder autrement :

Il dit à un banquier de France : « Autorisez MM. X et Cie de Mazamet à fournir sur vous jusqu'à concurrence de telle somme, contre envoi de tant de balles de laines à mon adresse ; acceptez leur traite en échange de tels et tels connaissements ; je m'engage à vous faire parvenir la couverture avant l'échéance » (2). — L'acheteur trouve

(1) Bien entendu, le banquier court un risque : car ayant donné son acceptation, il devra payer la traite à l'échéance, que le commerçant lui en ait ou non remis la couverture. Il pourra donc exiger telles garanties que bon lui semblera : nantissement de titres, warrants ou marchandises, engagement de cautions solidaires, etc.

(2) C'est ce qu'on appelle le « *crédit confirmé* », parce que l'ouverture de crédit faite au vendeur par l'acheteur est confirmée par le banquier.

ainsi le moyen de régler ses achats. Le vendeur, muni de l'acceptation d'un banquier qui lui est connu, peut faire sans crainte son expédition et, s'il le désire, escompter sa traite à des conditions avantageuses. Le banquier enfin perçoit sa commission d'acceptation sans aucun débours de caisse (1).

Mais c'est surtout de banque étrangère à banque étrangère que ces crédits par acceptations se traitent, et ils ont principalement pour but l'égalisation des changes.

Certains pays, en effet, ne sont créanciers des autres pays que pendant une certaine partie de l'année, le courant commercial ayant chez eux de larges mouvements de flux et de reflux, soit par suite d'interruptions périodiques dans leurs moyens de transport, soit en raison de la spécialisation de leur agriculture ou de leur industrie. — La Suède, par exemple, ne peut guère expédier ses bois, ses morues, que pendant les quelques mois durant lesquels les mers sont libres (2). Le reste de l'année, les exportations étant fortement ralenties, les lettres de change sur l'étranger sont rares, et il devrait y avoir par conséquent une hausse considérable des changes. C'est alors que le banquier de Stockholm demande l'ouverture d'un crédit par acceptations à son correspondant de Londres ou de Paris, tire sur lui à 90 ou 120 jours, et vend ce papier aux changeurs ou aux négociants qui ont à régler des

(1) Quand le commerçant jouit d'un crédit suffisamment établi, l'affaire se traite « en blanc » ; mais le banquier peut, si bon lui semble, réduire son risque au minimum, en ne se dessaisissant des connaissances nécessaires pour prendre livraison de la marchandise qu'en échange des fonds nécessaires pour payer la traite.

(2) De même pour les Antilles, par exemple, qui, ne produisant que des épices et du sucre n'ont d'articles d'exportation, et par conséquent de créances sur l'étranger, qu'au moment des récoltes.

dettes sur le continent (1). Lorsque ces tirages viennent à échéance, les mers sont redevenues libres, les exportations ont repris activement, le continent doit de l'argent à la Suède, et le banquier de Stockholm trouve donc sans peine à acheter sur place les remises nécessaires pour couvrir les accepteurs français ou anglais des traites que ceux-ci se sont engagés à payer (2).

Ces quelques exemples suffisent à faire saisir le mécanisme de ces crédits par acceptations. Quel que puisse être leur but, soit qu'ils servent à procurer à un commerçant les capitaux qui lui manquent, ou bien à lui fournir les moyens de régler ses achats à l'étranger, soit qu'ils aient pour objet une simple opération de change, leur résultat pour le banquier accepteur est le même : sans déboursier un centime de sa caisse, uniquement en apposant sa signature sur un effet, il obtient une commission. Pourquoi ? Parce que cette signature donne à tous la conviction que la traite sera payée. Et sur quoi est basée cette conviction ? Sur la considération de l'honnêteté du banquier accepteur, de sa prudence, des capitaux dont il

(1) Voir Groscher « *Traité des changes* ». — De même Courcelle-Seneuil « *Traité des opérat. de banque* » : « Si les arbitrages de banque n'avaient lieu que sur les effets fournis par le commerce, ces opérations seraient quelquefois très difficiles. Mais les banquiers qui s'y livrent sont dans l'usage de s'accorder réciproquement des crédits, sur lesquels ils établissent à volonté des lettres de change en telle monnaie et sur tel pays qu'ils ont besoin ».

(2) Ces crédits sont quelquefois de la plus haute utilité. — Supposons un pays tropical où, par suite d'un tremblement de terre, typhon, etc. les récoltes viennent à manquer pendant un an ou deux. — Plus d'exportations. Si le pays est doté de bonnes banques, elles obtiennent du crédit à Londres ou à Paris, et la hausse des changes peut être contenue dans des limites modérées. — Dans le cas contraire, il ne se trouve plus sur le marché aucune traite sur l'étranger, les changes atteignent une prime énorme, entraînant des catastrophes commerciales.

dispose, sur tous les éléments matériels et moraux qui constituent, en un mot, son *crédit*. Il a donc vendu son crédit.

Au point de vue général, il n'y a pas eu de capital créé : car la traite acceptée était d'un certain montant, et l'escompteur a effectivement tiré de sa caisse le même montant (moins l'escompte bien entendu). Mais au point de vue du banquier, il y a bien eu une sorte de création, puisqu'il a tiré un bénéfice concret de quelque chose qu'il n'a acheté nulle part, qui est abstrait, immatériel en quelque sorte, son crédit.

Pour vendre du crédit, une première condition est indispensable : c'est d'en avoir. — Sans doute, le crédit d'une maison est quelque chose d'essentiellement subjectif et variable, et tel peut l'évaluer 500.000 francs quand un autre l'évaluera seulement 300,000. Mais, bien qu'elle ne soit pas fixe, une limite existe cependant, et, comme le crédit est une marchandise qui se consomme par l'usage, plus une maison en fait emploi, plus elle l'affaiblit jusqu'à le détruire. A partir du moment où le banquier n'a pas la certitude absolue de pouvoir faire face à l'engagement qu'il souscrit en apposant son acceptation sur un effet, à partir même du moment où les tiers n'ont plus la conviction que cet engagement sera tenu, le banquier vend quelque chose qu'il n'a pas : du crédit. L'opération qui était légitime devient aussitôt irrégulière et même délictueuse, et constitue ce qu'on appelle en terme de banque de la « circulation » ou de la « cavalerie ».

Mais, pour faire les opérations dont nous parlons, il ne suffit pas que le crédit existe : il faut, en outre, que le plus grand nombre de monde possible sache qu'il existe. L'engagement d'un banquier, quelques garanties qu'il com-

porte, n'a aucune valeur pour qui ignore ces garanties. Dans les exemples que nous avons cités, le commerçant en vins qui désire se procurer des ressources ne voudra pas de l'acceptation d'un banquier inconnu sur sa place, car il ne pourrait négocier facilement et à bon prix la traite qui en serait revêtue; le marchand de laines n'en voudra pas davantage, s'il peut douter que son tirage ne soit ponctuellement payé à l'échéance; le banquier de Stockholm la refusera enfin, car aucun de ses clients n'achèterait une signature inconnue.

Après ces quelques explications, il est aisé de comprendre que les opérations de crédit par acceptations sont très faciles à une maison de Haute Banque, et davantage encore à une grande Société, et très difficiles à une petite maison établie dans une préfecture ou dans une sous-préfecture. En effet le crédit de celle-ci peut être grand, mais le crédit de celle-là est plus grand encore. Le nom de la première est connu dans le monde entier; celui de la deuxième est ignoré hors des quelques départements limitrophes. — Le banquier de Mende ou de St-Flour essaierait-il d'ouvrir des crédits par acceptations à l'étranger? Mais il n'a guère de clients hors de sa région; en eût-il, il ne saurait lier avec eux des affaires de ce genre car, quand il serait dix fois millionnaire, jamais son acceptation ne trouvera preneur à Boston ou à Batavia. — Tentera-t-il alors d'effectuer ces opérations sur sa place? C'est bien difficile. Supposons un raffineur achetant dans son département une récolte de betteraves, et donnant au propriétaire, au lieu d'argent, une traite à 3 mois acceptée par son banquier. Où cette traite sera-t-elle négociée? Un autre banquier de la place n'en voudra pas, car il peut craindre que la Banque de France ne prenne ce papier pour du papier de

complaisance, et n'en refuse le réescompte. Ce sera alors l'agence de la Société de crédit qui escomptera la traite ; mais elle profitera de l'occasion pour retenir chez elle le client. — Le banquier local fera donc prudemment de s'abstenir.

Voilà comment un élément de fructueux bénéfices échappe à la petite banque, comment, étant déjà en état d'infériorité pour réunir ses capitaux propres et les capitaux provenant de tiers, elle n'a point l'avantage de tirer parti de cet autre capital qu'est, pour un banquier, son crédit (1).

L'infériorité de la banque locale est la même, en ce qui concerne le deuxième point du problème de banque : Prêter. — Car ces ressources qu'elle ne peut obtenir qu'un plus difficilement et avec plus de frais que la Société de crédit, elle ne peut les employer qu'avec plus de peine et avec moins de profits.

Recherchant les avantages généraux de la Grande Banque, nous avons signalé ce fait essentiel, et nous en avons rattaché la cause à ce que nous avons pris la liberté d'appeler son *ubiquité*.

Prêteur d'argent, le banquier l'est avant tout ; il importe donc qu'il puisse prêter, en tout temps, tous les fonds dont il dispose. — Or, les besoins d'argent de toutes les places sont soumis à de constantes oscillations sous l'influence de causes tantôt accidentelles, comme une crise, l'émission d'un grand emprunt, tantôt normales et périodiques.

(1) D'après les bilans au 31 décembre, de 1895 à 1900, la moyenne des crédits par acceptations en cours représente :

438 millions 7	au Crédit Lyonnais ;
97 —	» au Comptoir national ;
66 —	4 à la Société générale.

diques, comme ce qu'on appelle les « saisons » de cette place, campagne des laines ici, des vins ailleurs, etc. — Il est donc évident qu'il y aura en tout lieu, tantôt manque de capitaux, et tantôt surabondance, et que les capitaux d'un banquier ne pourront trouver constamment un emploi sans se déplacer en même temps que s'en déplace la demande ; il leur faudra donc une qualité essentielle : la mobilité.

Cette mobilité des capitaux, la forme d'exploitation par agences, nous l'avons vu, la réalise au plus haut degré.

Par ses agences, un grand Etablissement se trouvant établi sur un grand nombre de places où les conditions économiques sont très différentes, ressentira directement toutes les oscillations du marché de l'argent ; il pourra donc y répondre aussitôt, et, par ces agences, il le fera aussi parfaitement que possible.

Si une place subit une période d'accalmie, les capitaux regorgeant s'amasseront en masses stagnantes, puis afflueront vers les Banques. L'agence n'en saurait trouver fructueusement l'emploi sur place, puisqu'ils y sont déjà surabondants. Va-t-elle les accumuler dans ses caisses ? Nullement. Elle les fait refluer vers le Siège central, qui lui en paiera l'intérêt, et d'où, à l'appel d'une autre agence, ils seront abondamment déversés sur une place où la demande en est intense. Quand ils auront terminé là leur œuvre, le remous les ramènera vers le centre, où ils seront aussitôt aspirés. Et ainsi il faudra que toutes les places où l'Etablissement est installé se trouvent, à la fois, sursaturées et incapables de résorber de nouveaux fonds, avant que ses capitaux puissent rester stagnants et inactifs.

En fin août 1890, période active des affaires en Extrême-Orient, nous voyons, par exemple, les agences d'outre-mer

du Comptoir national d'Escompte débitrices envers le Siège de *39 millions 1/2*. — Peu après, l'émission prochaine de l'emprunt français fait prévoir, chez les agences de France, d'intenses demandes d'argent; aussitôt les ressources affluent vers le centre, et, au 31 décembre 1890, les agences lointaines ne détiennent plus que *23 millions*.

Survient la crise Baring Brothers qui ébranle le marché de Londres, et par contre-coup tous les marchés d'outre-mer; une crise exceptionnelle de change sévit sur plusieurs États; des menaces de complications apparaissent en Chine; la Société de Dépôts s'écroule à Paris. Tous les établissements appellent à eux toutes leurs ressources, les agences lointaines restreignent leurs opérations, se recueillent pour laisser passer l'orage : à la fin de 1891, leur compte se réduit à *quinze millions* et les acceptations données pour elles par le Siège central, de *38 millions* à la fin de 1890, tombent à *11 millions 8* au 31 décembre 1891 (1).

Plus récemment, au contraire, pendant presque toute l'année 1899, l'argent est abondant en France, le taux d'escompte de la Banque se maintient à 3 ‰, alors que sur tous les marchés étrangers, et plus particulièrement dans les pays d'outre-mer, un renchérissement considérable des capitaux se produit : et le bilan du Comptoir d'Escompte nous montre le compte des Agences lointaines passer de *16 millions 6* en fin 1898, à plus de *28 millions* en fin 1899, en même temps que les acceptations

(1) Ces exemples, qui sont intéressants pour montrer la mobilité des ressources d'un grand Etablissements, sont aussi fort rassurants si l'on envisage l'éventualité dans laquelle la Société en question aurait à faire face brusquement à toutes ses exigibilités. Ils établissent clairement que l'on pourrait, si besoin était, faire revenir dans un temps très court, au moyen de câble-transferts, les capitaux confiés aux agences les plus lointaines.

données pour leur compte par le Siège passent de *6 millions 6 à 11 millions!*

Il serait facile de multiplier indéfiniment ces saisissants exemples, si le bilan des grandes Sociétés mentionnait les comptes particuliers de chaque agence. On verrait celles-ci disposer tour à tour d'énormes ressources quand leurs besoins sont intenses, et n'avoir plus la charge que de ressources très restreintes quand l'emploi en devient plus difficile ou moins sûr, réalisant ainsi, de la façon la plus parfaite, la mobilité des capitaux.

Ces capitaux, que le grand Etablissement peut diriger partout où se produit la demande, il est assuré d'en trouver l'emploi le plus favorable: car ce remploi, il l'opère directement.

C'est son agence, établie à demeure sur place, connaissant ses conditions spéciales, ses dangers, ses ressources, qui en sera chargée. Elle atteindra directement la clientèle, sans laisser une partie du bénéfice entre les mains d'un intermédiaire. Cette clientèle, elle la connaît de longue date, elle peut apprécier le crédit de chacun de ceux à qui elle donne son concours, et les chances de pertes sont ainsi réduites au minimum. — De plus, assurée d'avoir toutes les ressources nécessaires pour répondre à toutes les opérations qu'elle pourra atteindre, elle est mieux placée que toute autre banque pour atteindre le plus grand nombre possible d'opérations.

C'est qu'elle est agence d'un grand Etablissement. C'est à elle que s'adresseront toutes les maisons étrangères, car le nom qu'elle porte est universellement connu, et sa signature trouve preneur dans le monde entier; c'est vers

elle que viendra la clientèle innombrable de tous ceux « qui ne savent pas où aller » ; c'est elle qui sera la correspondante de toutes les autres agences. — Et comme chacune d'elles est dans la même situation ; comme le grand Etablissement pourra fournir à chacune d'elles successivement toutes les ressources dont elles auront besoin pour leurs opérations, et comme enfin chacune d'elles est assurée de pouvoir multiplier presque à l'infini ses opérations, — on arrive à une exploitation d'une amplitude et d'une intensité prodigieuses, et toujours accrues.

Bien différente est la situation d'une banque locale, et la cause en est précisément qu'elle est locale.

Tout d'abord, rien de pareil à cette élasticité des ressources, si profitable aux grandes Sociétés : Bien au contraire, c'est dans le moment même qu'elle aurait le plus besoin de capitaux qu'elle en aura moins ; et c'est lorsque leur emploi sera difficile ou impossible qu'elle en aura davantage.

En effet, les besoins d'argent qui se produiront sur sa place auront pour premier effet de faire sortir de chez elle toutes les ressources exigibles à vue ; et elle se trouvera donc réduite à ses ressources propres ou à ses dépôts à échéance au moment où le papier commercial sera plus abondant, où les demandes de ses clients se feront plus nombreuses et plus pressantes. D'où tirerait-elle d'autres ressources ? Et ainsi elle devra restreindre son chiffre d'affaires, renoncer à beaucoup d'opérations, au moment où elle en tirerait le plus de profit.

Le calme renaît, la détente monétaire s'opère ; et aussitôt le solde de ses comptes créditeurs s'élève, le niveau de ses dépôts grossit. Mais en même temps les transactions

se ralentissent, les commerçants n'ont plus besoin de recourir aux crédits; la matière escomptable se fait plus rare, et la concurrence des escompteurs en vient avilir le prix. Que fera le banquier des capitaux affluant dans ses caisses?

Il aura toujours, on le comprend, une certaine tendance à les employer autour de lui, et il sera ainsi naturellement conduit à accepter des emplois ou moins rémunérateurs ou moins sûrs.— Mais viendra le moment où ces emplois même lui feront défaut, et où, ne pouvant plus faire concurrence sur sa place à des capitaux déjà surabondants, il devra, pour ne point les laisser inactives, lancer ses ressources sur un autre point.

Tâche facile, dira-t-on.— L'argent est une denrée trop mobile par nature, et trop appréciée en la plupart des endroits, pour qu'on puisse jamais être embarrassé d'en trouver le placement.

Cette affirmation est exacte, en théorie : en fait, elle l'est beaucoup moins.

Et tout d'abord, au lieu que, par le simple jeu de l'organisme, les capitaux d'un grand Etablissement s'écoulent naturellement vers les points où ils sont le plus demandés, les capitaux d'un banquier local, n'ont, à aucun degré, cette faculté.— Ils ne peuvent pas modifier d'eux-mêmes, en quelque sorte, leur état de repos ou de mouvement, et lorsque, sur le point où ils se trouvent, ils ne peuvent plus rencontrer d'emploi, il faut que leur détenteur cherche et trouve sur quel autre point ils pourront être mis en travail.— Difficulté non insoluble, certes; difficulté cependant.

Si l'on excepte les reports en bourse, les deux princi-

pales destinations auxquelles ils peuvent être affectés sont les crédits ouverts à des commerçants de la place choisie, et l'escompte de leur papier.

Le premier de ces emplois sera toujours facile : outre qu'on trouve partout des gens disposés à vous emprunter de l'argent, le négociant préférera souvent ne recourir au crédit que chez un banquier d'une place étrangère, de façon à mieux dissimuler l'insuffisance de ses moyens. — Mais, à un autre point de vue, le banquier étranger se trouvera, pour ces opérations particulières, dans une situation sensiblement moins favorable qu'une banque établie sur place, maison particulière ou agence d'établissement.

Celle-ci connaît de longue date et personnellement l'homme à qui elle accorde son appui ; ses relations sur la place, ses rapports quotidiens avec les amis ou les concurrents de l'accrédité, lui permettent de se faire sur son compte une opinion éclairée ; journellement, son papier commercial lui passe dans les mains ; elle voit qui fournit sur lui, elle sait qui sont ses clients : en sorte que, au jour le jour, elle suit la marche de ses affaires et exerce sur lui un contrôle efficace. — La plupart de ces moyens d'information échappent au banquier étranger ; ses investigations sont forcément plus intermittentes et moins directes, et ainsi seront encore accrus les risques inhérents à des opérations déjà extrêmement périlleuses par nature.

Des inconvénients d'un autre ordre se présentent devant le banquier étranger qui veut faire l'escompte sur une place. Il connaît assez mal généralement, les commerçants dont il voudrait recueillir le papier ; difficilement, il pourra s'adresser directement à eux, et, en tout cas, ses sollicitations ne pourront être assez assidues pour diriger vers lui

un courant régulier de demandes. Il devra donc demander à réescompter le papier d'un banquier de la place.

Celui-ci y pourra consentir, si ses ressources sont insuffisantes pour effectuer toutes les opérations qui s'offrent momentanément à lui. Mais il est bien évident qu'il ne réescomptera son papier qu'à un taux inférieur à celui auquel il l'a lui-même escompté : l'écart sera minime, c'est possible ; il y aura cependant écart, et cet emploi indirect sera donc moins avantageux que l'emploi fait directement par une banque établie sur place.

L'inconvénient est plus sérieux quand l'opération d'escompte se combine avec une opération de change. — Un banquier voulant employer ses capitaux en Angleterre, par exemple, achète du papier en livres sterling ; il en paie naturellement le prix selon le cours du change du jour. Arrive l'échéance : s'il veut rapatrier ses fonds, il ne le pourra évidemment qu'en acceptant le change actuel, et alors une baisse de quelques points peut absorber tout le bénéfice de l'opération. Si, pour éviter cet inconvénient, il veut laisser ses fonds à l'étranger, il devra acheter de nouvelles lettres de change, et, ne le pouvant faire directement, s'adresser à un banquier du pays. Celui-ci ne lui rendra pas gratuitement ce service : qu'il lui prenne une commission, ou lui applique un change légèrement moins favorable, ou lui prélève un écart de quelques jours d'intérêt — le bénéfice du banquier local sera en tout cas réduit, alors que celui d'un Etablissement opérant directement par son agence restera toujours intégral.

Ainsi, ces opérations sur d'autres places, lorsqu'elles sont possibles, seront toujours moins avantageuses à une banque locale qu'à un grand Etablissement. — Mais il y

a plus, et elles ne sont pas toujours possibles. Dans bien des cas, les difficultés seront telles qu'elle ne pourra trouver d'emploi à ses ressources, quelque réduction qu'elle consente sur le prix de leur rémunération. Et l'on verra alors une banque traîner la charge de capitaux dont elle ne pourra trouver l'utilisation.

Ce fait semble, au premier abord, si étonnant, qu'on oserait à peine l'avancer si l'on ne voyait les intéressés affirmer eux-mêmes que, contrairement au commun proverbe, abondance de biens nuit. — Cherchant à expliquer les faibles résultats d'un exercice, le Comptoir d'Escompte de Reims, par exemple, en attribuait la cause à l'excessive abondance de ces mêmes dépôts de fonds que les grands Etablissements accueillent toujours avec joie.

« Ces fonds importants, disait-il, ont bien pu être fructueusement employés aux époques des besoins considérables de la place de Reims, à la tonte et à la vendange. Mais en temps ordinaire, ils ont été une gêne, et il a fallu tout le zèle et toute l'activité de votre gérant pour ne pas les laisser improductifs, à la condition encore de se contenter d'un profit peu important, quelquefois simplement égal à l'intérêt servi par le Comptoir lui-même. On ne pouvait cependant refuser de recevoir les fonds offerts, sans risquer d'abord de s'aliéner et de perdre d'excellents clients, et puis de manquer de ressources à ces importantes époques du commerce de Reims ». L'année suivante, le gérant déplore que, malgré la réduction de l'intérêt qui leur est alloué, ces dépôts aient encore augmenté ; il souhaite que les achats de laines à Londres en fassent baisser le chiffre. Plus tard, il s'applaudit de leur diminution. Et si, en 1884, l'exercice est

défavorable, la cause en est que les dépôts se sont de nouveau accrus. — En mille autres endroits, ces significatives déclarations se répètent.

Que de malins esprits ne disent pas que ce sont là plaintes intéressées : que les banquiers, sachant mieux que personne, que l'on ne prête qu'aux riches, plaident l'excès de leurs richesses pour s'en attirer de nouvelles. — Non, ces déclarations sont trop générales, trop de faits positifs les corroborent, pour qu'on puisse douter de leur sincérité. Ce qui est vrai, c'est que cette ubiquité des grands Etablissements est la condition indispensable d'une activité constante et d'une extension indéfinie ; qu'une banque locale ne peut jamais atteindre qu'à un développement limité ; et que, établie sur une seule place, elle est toujours à la merci des conditions défavorables, normales ou accidentelles de cette place.

Voici une Société établie à Marseille. La valeur de la plupart des produits d'exportation et d'importation sur lesquels elle opère, subit une constante dépréciation ; pour des causes économiques générales, les Compagnies de navigation locales, ses clientes, voient décroître leur activité. La Banque trouvera-t-elle en des lieux plus favorisés la compensation des conditions défavorables de la place ? Non ; ses opérations se ralentissent, ses bénéfices diminuent (1). « La concurrence entre Etablissements de cré-
« dit et banquiers, dit le rapport de la Société Mar-
« seillaise, en 1893, a pris un caractère tellement aigü,
« des proportions tellement inusitées, qu'il devient de
« plus en plus difficile de trouver la juste rémunération
« des capitaux engagés et des risques encourus. »

(1) Voir rapport Société Marseillaise, 1895.

En 1886, la Société Lyonnaise voit ses dépôts augmenter. L'emploi de ces ressources sera-t-il facile, et les bénéfices à en retirer compenseront-ils l'accroissement de charges qui en résulte ? Non ; des conditions spéciales à la place de Lyon s'y opposent :

« La compensation naturelle en d'autres lieux — dit le rapport — eût été que nos capitaux fussent plus largement employés en prêts et en crédits. Mais l'usage à Lyon, usage onéreux peut-être pour les maisons de notre place, est de travailler avec des ressources plutôt supérieures aux besoins. Il faudrait un essor vraiment exceptionnel des affaires pour que nos commerçants recourussent largement au crédit de banque. » Le rapport sur l'exercice précédent disait de même : « En 1886, sur 20 millions de ressources propres, nous trouvons à peine à placer 10 millions à titre stable et rémunérateur. L'excédent reste flottant en fonds de caisse ou en dépôts à très faibles intérêts. »

« Un autre calcul est plus saisissant, ajoutait-il. En 1885, qui a été prospère, nous avons employé, soit par notre capital, soit par nos réserves, 66 millions, et nous avons perçu 1.734.250 fr. 45 pour intérêts, ce qui fait ressortir le taux presque dérisoire de 2.65 %/o. — Nous vous avons cependant dit que notre portefeuille commercial nous avait rendu 3.34 %/o, et nous avons fait ressortir d'autre part que le dividende de 1885 représentait 11.1/4 %/o sur le capital versé. On voit, par ces comparaisons, dans quelles proportions nos capitaux oisifs viennent affaiblir ces bénéfices ». — Mêmes déclarations mélancoliques en 1893 : « A certains jours, nos fonds disponibles n'ont trouvé d'emprunteurs sous aucune forme ». — Et cette impossi-

bilité de trouver l'emploi des ressources, le rapport de 1886, déjà cité, l'énonçait encore, et établissait du même coup la cause profonde de cette impossibilité :

« Une expérience bien ancienne nous démontre —
« disait-il — que, sur le marché financier de Lyon les
« ressources sont supérieures aux besoins, ou, pour parler
« un autre langage, que l'argent y est constamment plus
« offert que demandé. *Puisque nous sommes décidés à ne*
« *pas créer d'établissement extérieur*, il nous faut bien
« constater qu'il n'y a pas lieu de faire concurrence, sur
« notre place, à des capitaux déjà surabondants(1). » — Et,
comme conséquence, le capital social était réduit de 50 à
30 millions !

Ces déclarations suffisent. Ainsi, la mise en œuvre des ressources, comme naturelle chez les grandes Banques, est singulièrement difficile chez les petites. Il y faut d'abord une activité et une sagacité peu communes ; et ces qualités, un banquier local peut les avoir : il ne les a pas par définition. — Quand elle est possible, cette utilisation ne s'opère jamais sans effort, sans interruption, donc sans déperdition d'effet utile, et toujours avec un moindre rendement. — Enfin, elle n'est pas toujours possible.

Cette difficulté des emplois, déjà si grave en elle-même, l'est davantage encore dans ses conséquences. — Car elle entraîne presque fatalement ce mal dont meurent un grand nombre de banques locales : *l'Immobilisation*.

Quand une banque se trouve dans l'impossibilité de

(1) On pourrait citer aussi l'exemple de la Caisse de Crédit de Nice, qui ne trouva d'autre remède à la difficulté croissante des emplois, que l'ouverture d'une agence à Gênes.

développer les opérations à court terme et à faible rendement et — l'escompte particulièrement — une redoutable alternative se présente : Elle devra, ou bien renoncer à employer ses capitaux ; ou bien les engager dans des opérations à plus long terme et à risques plus grands.

On comprend que, dans la plupart des cas, c'est le second parti qu'elle choisira.

Nous avons dit avec quel soin les grands Etablissements évitent toutes les immobilisations, et, en particulier, les crédits à la clientèle. — Ils le doivent, car la presque totalité de leurs ressources est constituée par des dépôts à vue ; ils le peuvent, car ils ont la faculté de développer presque indéfiniment les opérations courantes.

Restreindre autant que possible tous les emplois qui ne sont pas immédiatement réalisables, cette résolution se lit à chaque page de leurs rapports. Et, si leurs déclarations ne suffisaient pas, ils en pourraient montrer une preuve décisive dans ce fait, que la plupart d'entre eux mettent peu de soin à développer les dépôts à échéance, les seuls qui conviennent aux opérations à long terme.

Les chiffres, d'ailleurs, sont plus éloquents encore :

De la comparaison des bilans de 1879 et 1899 au Crédit Lyonnais, il résulte que le portefeuille commercial a augmenté de plus de 394 0/0, alors que le total des comptes débiteurs n'a augmenté que de 186 0/0.

Au Comptoir d'Escompte, en 1899, le portefeuille commercial atteignait 304 millions, alors que les comptes débiteurs ne représentaient que 194 millions ; et ces chiffres, comparés à ceux de 1889, indiquent une progression de 119 0/0 pour le portefeuille, de 32 0/0 seulement pour les comptes débiteurs.

Il est donc évident que, chez ces deux Etablissements,

les opérations de crédits ouverts aux clients sont, de beaucoup, moins importantes que les opérations d'escompte ; et que, surtout, elles sont très loin de se développer selon une progression équivalente.

Toute différente est la conclusion qui ressort de l'examen des bilans des banques locales.— Chez un très grand nombre d'entre elles, les ressources consacrées aux opérations d'escompte sont inférieures à celles consacrées aux opérations de crédits.— Chez presque toutes, en outre, les premières restent stationnaires ou décroissent, tandis que les deuxièmes deviennent de plus en plus envahissantes.

Le tableau suivant en peut donner une idée en montrant, par la comparaison de deux exercices, la progression pour cent sur l'un et l'autre chapitre :

	EXERCICES COMPARÉS	PORTFEUILLE	COMPTES DÉBITEURS
	—	Progression 0/0	Progression 0/0
H. Devilder Cie, Lille...	1889 et 1899	46 0/0	66 0/0
Caisse de Crédit de Nice	1889 et 1899	33 0/0	98 0/0
Crédit du Nord, Lille...	1889 et 1899	29 0/0	137 0/0
Société Bordelaise.....	1881 et 1898	62 0/0	290 0/0

Veut-on des exemples plus significatifs encore?— En 1899, au Comptoir d'Escompte de Reims, le total des comptes débiteurs atteignait 15 millions 1/2 alors que le portefeuille représentait seulement 6 millions 3. — Comparés à ceux de 1889, ces chiffres révélaient une *augmentation* de 80 0/0 sur les comptes débiteurs, une *diminution* de 76 0/0 sur le portefeuille.

En 1899, à la Banque de Bourgogne, il y a 5 millions 2 de comptes débiteurs, et 3 millions 5 seulement au portefeuille.

De 1889 à 1899, à la Société Marseillaise, le portefeuille diminue légèrement : les comptes débiteurs augmentent de plus de 40 0/0.

Pour les mêmes exercices, la Société Lyonnaise — qui a cependant toujours montré un grand souci des sains principes, et chez qui les opérations d'escompte sont encore de beaucoup les plus importantes — voit néanmoins ses comptes débiteurs *augmenter de 117 0/0*, tandis que son portefeuille *diminue* de plus de *31 0/0*.

De 1891 à 1899, à la Société Nancéienne, diminution de 25 0/0 sur le portefeuille, augmentation de 171 0/0 aux comptes débiteurs (1) !

De plus nombreux exemples seraient fastidieux. Ceux qui précèdent suffisent à démontrer que les banques locales ont une tendance très générale et très accentuée, à consacrer de plus en plus leurs ressources aux opérations de crédits. — Nous allons voir de quelle gravité est ce fait.

Tout d'abord, ces opérations sont, en elles-même, extrêmement dangereuses. Dans l'escompte, la garantie solidaire de tous les signataires de la lettre de change est une garantie des plus efficaces. Dans le crédit, l'accrédité seul est responsable ; les garanties qu'il présente sont les seules garanties ; l'erreur ou la faute de lui seul peuvent tout perdre. — De plus, tandis que la lettre de change est presque toujours le résultat direct d'une transaction réelle, et déjà réalisée, l'ouverture de crédit, le plus souvent, est faite en vue d'opérations futures, donc aléatoires.

(1) On pourrait s'étonner que, dans ces exemples, nos comparaisons portent sur des périodes différentes selon les établissements examinés.

Dans certains cas, nous y avons été contraint par le défaut d'indications suffisantes.

Dans d'autres, nous l'avons volontiers, nous avons choisi à dessein les chiffres les plus saillants. — Mais, même en ces cas, on peut tenir pour rigoureusement exacte l'indication générale que nous en avons tirée.

Ces crédits sont donc une source de risques très grands, et ils semblent le devenir chaque jour davantage, soit qu'il y ait comme une dépression de la moralité commerciale, soit peut-être que l'institution de la liquidation judiciaire ait rendu moins redoutable la perspective de faillir à ses engagements. — Quoi qu'il en soit, si l'on pouvait faire le compte des pertes que subissent les banques, on trouverait, nous en sommes convaincus, que peut-être 80 0/0 de ces pertes ont pour origine une ouverture de crédit. — Et cela est si connu, qu'il n'est pas rare de voir un établissement accepter, en raison des autres signatures qu'il porte, 100,000 fr. de papier d'un individu auquel il refuserait un crédit de 10,000 francs.

Alors même que ces risques ne se réalisent pas, ces opérations n'en ont pas moins les plus graves inconvénients. La banque qui s'engage dans cette voie, en effet, y perd bientôt toute liberté de ses mouvements. Ces crédits, consentis d'abord à titre temporaire, elle sera presque fatalement conduite à les renouveler ; et, prorogés alors d'échéance en échéance, ils deviendront une sorte de commandite, mais une commandite dont la banque aura presque tous les risques, et aucun des profits. Ses fonds étant ainsi bloqués, elle ne verra plus se produire autour d'elle cet incessant va-et-vient de capitaux, éminemment propre à attirer toujours de nouvelles affaires. Elle s'immobilise, s'ankylose : dès lors elle est condamnée à ne plus grandir.

Elle est souvent condamnée aussi à mourir. — Que, sous le coup d'une émotion quelconque, un « run » se produise à ses caisses, que les brusques retraits de fonds se multiplient : elle est perdue. — En vain, aurait-elle dans

ses coffres des titres de créances excellentes et les gages les plus sûrs; c'est tout de suite qu'il faut de l'argent. Elle n'en a pas; bientôt ses caisses seront vides, et il faudra que le caissier dise aux personnes pressées autour de ses guichets cette phrase, qui est, pour une banque, un arrêt irrémissible de mort : « Nous suspendons nos paiements ».

Voilà le danger des immobilisations, voilà la cause de tant de ruines. — C'est l'excès des crédits qui provoqua à Calais, en 1886, la fermeture presque simultanée de trois maisons de banque de la place, et déclencha une crise dont toute la région fut ébranlée. C'est pour avoir fait trop de crédits que sombrèrent de très anciennes et très honorables maisons, les Talvande et C^{ie}, au Mans; les Piganeau et fils, à Bordeaux; les Rogier-Richaud, à Orléans, et cent autres! — Et lorsque, après de si nombreuses et si claires leçons, on trouve encore la trace d'un mal pareil chez tant d'autres banques locales, on est tenté de se demander s'il n'est pas en quelque sorte inévitable, et si elles n'y sont point condamnées comme par une fatalité de leur condition.

Il est vrai que bien des causes poussent les banques locales vers ces dangereuses opérations. — Et tout d'abord, souvent elles les feront, parce qu'elles n'en pourront faire d'autres (1). — En second lieu, conduites à bonifier aux dépôts de fonds des intérêts élevés, elles seront bien forcées

(1) Voici un exemple qui montre la corrélation étroite qui existe entre la difficulté de trouver la matière des opérations courantes, et la tendance à l'immobilisation. — En 1893, le rapport de la maison Lehieux et C^{ie} signale la difficulté extrême de trouver du papier commercial.

L'année suivante, le bilan montre une diminution de plus d'un million sur le portefeuille, et une augmentation de 3 millions 3 sur les comptes débiteurs.

de ne pas affecter ces capitaux, qui leur coûtent cher, à des emplois qui rapportent peu. La difficulté des emplois, la moindre facilité de trouver des ressources, telles sont, selon nous, les premières et plus importantes causes du mal.

Il y en a d'autres. On doit se garder, en effet, de considérer ces questions d'un point de vue trop abstrait. Il faut se rendre compte que le commerçant qui vient solliciter une ouverture de crédit est un homme, et que le banquier qui le reçoit est un homme aussi ; que l'un peut être plus ou moins sympathique et plus ou moins persuasif ; que l'autre, peut être d'un caractère plus ou moins faible. — Les grandes Sociétés le savent bien, et si elles peuvent garder leurs agents de ces entraînements, c'est qu'elles leur imposent des consignes formelles et des moyens coercitifs. Dans un des grands Etablissements, par exemple, les agences sont tenues de payer au Siège, pour toutes les immobilisations que révèlent leurs bilans, un certain intérêt, qui n'a pas d'autre caractère que celui d'une véritable pénalité. Sans doute, l'amende payée par l'agence, c'est l'établissement qui la perçoit ; mais les directeurs d'agence étant directement intéressés à présenter le compte de profits et pertes le plus favorable possible, seront contraints par cette mesure à éviter les immobilisations.

Le chef d'une banque locale, lui, n'est gardé contre ces entraînements que par sa propre résolution ; et les résolutions des hommes ne sont pas inébranlables. — Lorsque, en temps normal, il trouvera à peu près de quoi se soutenir avec les opérations courantes, il pourra s'abstenir des crédits ; mais que viennent les temps de crise, qui rendront plus difficile à trouver la matière des opérations courantes en même temps que plus nombreuses et plus pressantes

les demandes des clients, la tentation sera forte; les gens qui sollicitent son appui dans ces moments difficiles, sont ses parents, ses amis: il lui en coûterait cruellement de les voir sombrer; les garanties qu'on lui offre sont de premier ordre: les résolutions qu'il avait prises seront ébranlées; presque fatalement il cédera. — La pente est glissante, et nous avons vu quels écueils sont au bout.

CHAPITRE IV.

LES RÉSULTATS DE LA CONCURRENCE

RARÉFACTION DES BANQUES LOCALES

Causes générales de l'évolution. — L'abaissement du taux du loyer de l'argent.

Les valeurs mobilières. — Les Caisses d'épargne

La concurrence de la Banque de France.

La concurrence des Grands Établissements.

Les remèdes. — Groupement fédératif des petites Banques. Son utilité et ses limites.

Emigration des Banques locales.

Lorsque, après avoir vu de quels avantages éminents jouissent les grandes Banques sur les petites, on vient à constater d'une part l'extension débordante des premières, et d'autre part la raréfaction toujours progressive des secondes, — on est naturellement porté à établir, entre ces deux phénomènes, un lien de cause à effet ; et c'est, en effet, une formule qui court les rues que : « Ce sont les « grands Etablissements qui tuent les petites banques. »

Comme beaucoup d'autres opinions, qui courent aussi les rues, celle-ci n'est pas exacte.

Encore qu'on puisse le soutenir sans ergoter, nous ne dirons point que c'est la raréfaction des banques locales qui a contribué au développement des grands Etablissements. Nous admettons pleinement, au contraire, que le développement des grands Etablissements a beaucoup contribué à la raréfaction des banques locales. — Mais il court sur ces points trop d'opinions erronées pour qu'il n'importe pas de voir dans quelle mesure, et de quelle façon, il l'a fait (1).

§ 1^{er}. — *Les causes de l'Évolution.*

Et tout d'abord, si c'est là une des causes, et, si l'on veut, la principale, il s'en faut de beaucoup que ce soit la seule.

Une autre cause, et des plus importantes, résulte d'un phénomène d'ordre général : *l'abaissement du taux du loyer de l'argent.*

Il est vrai que les grands Etablissements ont contribué à cet avilissement : d'abord, par l'extraordinaire développement des dépôts à vue qui, en rendant les capitaux disponibles plus abondants, les ont rendus moins chers ; ensuite, par l'habitude qu'ils ont généralisée de ce qu'on appelle « l'escompte hors banque » (2). Longtemps,

(1) Cette question des diverses causes de la disparition des banques locales a été traitée par M. Ed. Théry dans un lumineux exposé devant la Société d'Economie politique nationale (Séance, 2 février 1898). C'est dire que le sujet est épuisé, et que nous avons dû trop souvent nous contenter de redire, en moins bons termes, les idées magistralement développées par M. Ed. Théry. Nous renvoyons donc le lecteur au compte rendu de cette intéressante séance.

(2) Il est nécessaire de disposer de larges ressources pour pratiquer l'escompte hors banque. — En effet, si on est exposé à être obligé de réescompter à la Banque de France le papier acheté sur le marché libre, l'escompte hors banque est impossible ; car le banquier y perdrait la différence entre le taux hors banque et le taux officiel, toujours plus élevé.

en effet, le taux d'escompte de la Banque de France fut un taux minimum au-dessous duquel les autres escompteurs ne descendaient jamais. Il n'en est plus ainsi, car les grands Etablissements n'étant point obligés, comme la Banque, d'appliquer des conditions uniformes à tous leurs clients, les modifient à leur gré selon la valeur des signatures; et l'on cote aujourd'hui, pour le papier de premier ordre, un « taux hors banque » souvent très sensiblement inférieur au taux officiel. Et c'est là évidemment un nouveau facteur déprimant.

Il n'est pas douteux, cependant, que ce phénomène de l'avilissement des capitaux ne soit dû à des causes beaucoup plus profondes, et qu'il se serait produit, même si les grands Etablissements n'avaient pas existé. Or nous avons vu quelle profonde transformation il a apportée dans les conditions du commerce de banque. Le banquier vivant surtout de l'écart entre le taux auquel il emprunte, et celui auquel il prête, il est assez vraisemblable que, le loyer de l'argent s'abaissant, cette différence a dû s'amoinvrir; d'où une diminution de bénéfice sur chaque opération, diminution que, seule, pourrait compenser une augmentation des transactions. Et comme, nous l'avons vu, l'exploitation d'une petite banque n'est susceptible que d'une intensité assez restreinte, on conçoit que cette banque, qui pouvait vivre autrefois, le puisse moins facilement aujourd'hui.

Mais il y a plus : ces capitaux, que la banque locale ne peut plus placer qu'à moindre profit, elle les obtient moins facilement que par le passé. C'est qu'elle se heurte, sur ce point, à une concurrence autrement redoutable que celle des grands Etablissements.

Longtemps les classes inférieures, et particulièrement les

populations rurales furent absolument réfractaires aux valeurs mobilières. Elles avaient une si invincible aversion pour tout ce qui était « du papier » que, jusqu'à la fin de l'Empire, le billet de banque même n'était pas accepté partout sans défiance. Le paysan ne voyait que la terre comme placement solide, et n'entassait les écus que pour arrondir son lopin. C'était ce qu'un éminent économiste, M. Ed. Théry, appelait plaisamment « l'ère du bas de laine ». Ainsi l'argent local restait dans le pays, et, de l'armoire du paysan chez le notaire, il arrivait toujours, peu ou prou, à se déverser chez le banquier (1). — Vinrent les emprunts de libération du territoire : les sentiments patriotiques avaient été profondément remués ; villes et campagnes souscrivirent d'enthousiasme, les bas de laine se vidèrent, et, de 1871 à 1873, les cinq milliards furent trouvés. Ce fut un spectacle consolant dans nos malheurs, de voir que, malgré bien des inquiétudes et des serremments de cœur sans doute, dans toutes les armoires du pays de France, les écus s'étaient changés en titres de rente.

Fut-ce un effet de cette « Justice immanente » qu'un des défenseurs de la patrie invoquait alors ? -- On sait quelle excellente affaire devint cette bonne action. — Dès lors, les valeurs mobilières avaient définitivement conquis la faveur de tous ; depuis 1875, plus de 10 milliards d'obligations de chemins de fer, plus de 5 milliards de valeurs à lots, tous les grands emprunts de travaux publics, sans parler de tous les emprunts étrangers émis en France, furent absorbés sans difficulté ; dans chaque gare de che-

(1) C'était autrefois, on le sait, une coutume fort répandue, surtout dans les campagnes, d'effectuer d'importants dépôts de fonds chez les notaires. Les innombrables pertes qui s'ensuivirent, et les prescriptions que fut ainsi amenée à édicter la Chambre des Notaires, ont peu à peu fait disparaître cette coutume.

mins de fer coule à jet continu le robinet des obligations ; le placement mobilier a pénétré dans les mœurs de la population entière, et, au fur et à mesure qu'elle se forme, l'épargne locale est drainée et entraînée au loin.

Les Caisses d'épargne, officielles ou privées, ont eu le même effet. Il est bien vraisemblable, sans doute, qu'une part notable des dépôts qu'elles détiennent, ceux de très petite importance, ne se seraient point déversés dans les banques ; mais il n'en est pas de même pour les dépôts plus considérables, et ces Caisses, offrant aux déposants des garanties de sécurité parfaite, et un taux d'intérêt incomparablement supérieur, n'ont pas eu de peine à triompher de la concurrence du banquier.

Sous l'influence de toutes ces causes, on a vu de moins en moins les épargnes locales s'amasser sur les points où elles ont été formées ; à peine naissantes, elle sont aspirées et disséminées partout, au grand préjudice de celui qui les recueillait autrefois à leur source même, du banquier local.

Il est assez curieux de voir ainsi que les pouvoirs publics, qui semblent aujourd'hui assez enclins à s'attendrir sur le malheureux sort des banques locales, ont contribué, indirectement sans doute, mais de la façon la plus effective, à les ruiner. Mais il y a plus : c'est sous leur tutelle, et, en quelque sorte, sous leur poussée, que travaille et s'étend une concurrente redoutable pour ces banques, la Banque de France.

On a souvent nié le danger de cette concurrence : elle s'exercerait surtout, dit-on, contre les grands Etablissements, et, s'il en résulte quelque dommage pour les

petites banques, elle leur apporte de fort appréciables compensations.

En premier lieu — a-t-on dit souvent — la Banque de France, en s'établissant sur une place, ne diminue pas les ressources de la banque locale; car elle apporte avec elle le capital qui lui sert pour travailler, *capital qu'elle n'a enlevé nulle part, puisqu'elle le fabrique elle même*, en émettant ses billets. — Cette opinion, pour être fort accréditée, n'en est pas moins inexacte, et il est facile de l'établir.

Au 31 décembre 1899, par exemple, la circulation fiduciaire totale de la Banque se montait à fr. 3.900.000.000. — Mais comme, à la même date, ses avances à l'Etat représentaient 180 millions, et qu'elle avait immobilisé en encaisses métalliques 3 milliards environ, c'est seulement, en réalité, de 720 millions de billets non couverts qu'elle disposait.

Or, ses opérations d'escompte (1 milliard) et ses avances sur titres (486 millions) absorbaient, à elles seules; une somme de 1.486 millions.

D'où proviennent les 766 millions de différence? — Pas du capital, puisqu'il n'est que de 180 millions et qu'il est d'ailleurs immobilisé en rentes; ils ont donc évidemment été fournis par les tiers: Et nous trouvons, en effet, dans le compte courant du Trésor 339 millions, et, dans les comptes courants créditeurs et les comptes de dépôt de fonds 512 millions; soit ensemble 851 millions.

Il est donc bien clair que la Banque de France, tout comme les banquiers, travaille surtout avec les capitaux qu'elle reçoit du public. On pourrait s'en étonner, car elle ne bonifie pas d'intérêt à ces capitaux; mais nous avons vu que l'intérêt que peut donner un banquier à des

dépôts remboursables à vue est toujours si minime que le déposant n'y peut attacher qu'une importance secondaire; ce qu'il demande surtout à l'établissement auquel il confie ses fonds, c'est la sécurité; et le public — à fort juste titre — estime que, nul mieux que la Banque, ne peut la lui garantir. De là l'afflux des dépôts dans ses caisses, afflux qui est devenu de plus en plus considérable en ces dernières années.

Autrefois, en effet, la Banque ne recevait de dépôts de fonds que des titulaires de comptes courants; ceux du public ne pouvaient être accueillis que sous la forme incommode des récépissés à vue. Or, l'ouverture des comptes-courants était entourée de formalités qui, pour être assez simples, n'en suffisaient pas moins à écarter les déposants qui n'appartenaient pas au monde des affaires. — En 1894, la Banque a supprimé ces formalités, et elle ouvre aujourd'hui, à quiconque en fait la demande, un compte de dépôt avec usage du chèque. L'effet de cette mesure fut immédiat, et le nombre des comptes courants et des comptes de dépôt passa de 15.514 en 1893 à 37.290 au 31 décembre 1899; à cette date, ces comptes représentaient un total de 512 millions de francs, 512 millions que la Banque de France détenait et que les autres banques n'avaient donc pas !

D'ailleurs, la seule arrivée de la Banque de France sur une place — n'y dût-elle pas prélever un centime ni faire une seule opération — est, pour les banques locales, une cause d'affaiblissement.

Dans les villes non bancables, le taux du loyer de l'argent se maintient presque toujours au-dessus du taux officiel. L'écart ne peut pas être très considérable, car les

emprunteurs ne manqueraient pas d'aller faire escompter ailleurs leur papier; il y a cependant (sauf rares exceptions résultant de la concurrence) un certain écart, et c'est là le plus clair bénéfice du banquier local. Qu'une succursale de la Banque vienne s'installer sur la place, le taux officiel deviendra dès lors seul praticable, et le phénomène de l'avilissement du loyer de l'argent produira aussitôt son plein effet.

Du même coup, la place devenant « bancable », le papier qui y est payable tombera « au pair ». — C'est fini dès lors de ces commissions d'encaissement que le banquier local prélevait à ses correspondants, et où il trouvait un élément non négligeable de ses profits : car il est bien évident que c'est à la Banque de France que le correspondant confiera ses recouvrements, puisqu'il les fera opérer gratuitement, et ne courra plus aucun risque du fait de son intermédiaire (1).

Plus nombreuses, en outre, seront les succursales de la Banque, plus rare sera le papier « déplacé ». Et c'est un nouveau coup pour la banque locale, ce papier étant celui qui rapporte le plus, et qu'elles obtiennent le moins difficilement : car les grands Établissements le tenant, comme non réescomptable, pour une immobilisation, ne le recherchent généralement pas (2).

(1) Depuis peu de temps, d'ailleurs, l'administration des Postes et même les Compagnies de chemin de fer, se chargent de ces recouvrements pour comptes de créanciers étrangers à la localité à des conditions si dérisoires que les banques n'y pourraient plus trouver aucun profit.

Les Sociétés de crédit, de leur côté, ont trouvé cette combinaison ingénieuse de faire effectuer gratis leurs recouvrements par les huissiers de la région, qu'attirent l'appât des protêts à dresser, et le prestige que leur confère le titre d'« huissier des grands établissements ».

(2) Ils sont cependant parfois obligés d'escompter du papier déplacé, quand il leur est remis par leur clientèle. Mais, pour limiter autant que possible ces remises, ils ont généralement coutume de ne recevoir que les effets n'excédant pas une certaine échéance (45 ou 60 jours le plus souvent).

Telles sont les graves conséquences qui résultent, pour la petite banque, de la seule arrivée sur une place d'une succursale de la Banque de France; et comme celle-ci y vient faire exactement les mêmes opérations qu'elle-même faisait, escompte, avances, ordres de bourse, garde de titres, paiement de coupons, etc., il n'est pas douteux que cette concurrence ne lui soit au moins aussi nuisible que celle que peuvent lui faire les Sociétés de crédit.

On a dit, il est vrai, que la banque locale ayant à sa porte une succursale de notre grande Institution nationale, est assurée désormais de pouvoir faire de l'argent avec son portefeuille, s'il est bon. Mais c'est là, il faut l'avouer, pour tant de mal une maigre compensation, et bien platonique, car bien souvent la petite banque sera morte avant d'en avoir pu profiter.

Et cette concurrence devient de plus en plus redoutable à mesure que la Banque s'étend. Dans la seule année 1881, elle avait « rattaché » 20 villes; en 1899, en vertu des engagements qu'on lui avait imposés en échange du renouvellement de son privilège (loi de 1897), elle a ouvert 30 succursales, et 47 bureaux auxiliaires; et le nombre des places bancables, qui était de 260 en 1896, est actuellement de 375, et ne pourra aller qu'en augmentant.

En même temps, sous la poussée de l'opinion et des pouvoirs publics, et devant la concurrence menaçante des grandes Sociétés, la Banque a dû rajeunir ses méthodes. De plus en plus, elle a été forcée de travailler comme un banquier ordinaire, de démocratiser ses services pour les rendre accessibles à tous. — Nous avons vu que, depuis 1894, l'accès des comptes de dépôts est devenu libre. Même mesure récente pour les comptes d'avances sur titres : les titres sont gardés gratuitement, et le minimum

des prêts a été abaissé à 250 francs ; d'où développement de la clientèle des petits emprunteurs. Jusqu'en 1895, la Banque ne se chargeait de l'exécution d'ordres de bourse que pour ses emprunteurs ; elle les accepte aujourd'hui de tous ses clients, etc., etc.

Et cette tendance déjà si marquée ne peut aller qu'en s'accroissant. L'organisation récente du crédit agricole en est une preuve. Les 40 millions que la Banque s'est engagée à prêter gratuitement, comme la part qu'elle doit abandonner à l'Etat sur ses bénéfices, doivent être affectés à la dotation des établissements de crédit agricole : car il faut que l'agriculteur ait, comme le commerçant, l'argent à bon marché. Mais n'est-ce pas là encore une concurrence aux banques locales qui déjà, en quelques endroits, font ces opérations de prêts à l'agriculture, et qui, en tout cas, pouvaient espérer trouver vers elles, dans l'avenir, une compensation aux bénéfices que leur ravissent les Établissements de crédit. — Où s'arrêtera-t-on dans cette voie ? Il s'en est fallu de peu, lors de la discussion de la loi de 1897, que l'on n'imposât à la Banque l'obligation d'accepter le papier à deux signatures, de façon à affranchir le petit commerce de l'intervention onéreuse de l'endosseur. L'amendement fut repoussé, et il s'en faut réjouir. Mais le serait-il une autre fois ? Et ne sait-on pas que c'est cette fameuse troisième signature qui a provoqué au début du siècle cette floraison de petites banques ? N'est-il pas évident que, la supprimer, serait les condamner infailliblement ?

Telles sont les principales causes qui ont rendu de plus en plus précaire le sort des banques locales. Elles ont suffi à provoquer l'extinction d'un très grand nombre d'entre

elles, les plus petites et les moins résistantes ; en faisant plus dures les conditions d'existence des autres, elles les ont rendues moins aptes à soutenir les concurrences nouvelles, et plus formidables encore, qui allaient surgir. Et lorsqu'on les a vues tomber de plus en plus nombreuses à mesure que les grands Établissements devenaient de plus en plus forts, on a cru que c'était là la seule cause de leur ruine, alors que ces Établissements n'avaient fait que précipiter une évolution qui s'était élaborée en dehors d'eux, et qui se serait sans doute accomplie, quoique moins complète et moins rapide, sans eux.

Il ne faudrait pas croire, d'ailleurs, que tout le terrain que les grands Établissements ont gagné, ce sont les petites banques qui l'ont perdu. Ce serait aussi inexact que de dire que les centaines de millions de tonnes transportées aujourd'hui par les chemins de fer, ont été enlevées à ceux qui faisaient autrefois le roulage par terre. En réalité, la création des grandes Sociétés de crédit et leur développement ont coïncidé avec un essor inouï de la fortune nationale ; la révolution industrielle, l'exécution des grands travaux publics, l'expansion coloniale, ont provoqué un formidable accroissement de l'activité économique, dont les petites banques ont profité comme les grandes ; si bien que la masse des opérations se trouvant immensément accrue, la part de certains a pu devenir énorme sans que la part des autres ait été entamée d'autant.

Et ne pourrait-on pas dire, en outre, qu'une grande partie de ces richesses qui font vivre les grands Établissements, ils l'ont en quelque sorte eux-mêmes créée ? Où étaient, avant eux, ces millions de dépôts qui aujourd'hui font leur puissance ? Les ont-ils tous pris aux petites banques ?

N'étaient-ils pas partout disséminés, sans force et sans utilité? En les recueillant partout, en les groupant pour les lancer dans la circulation active, n'ont-ils point éveillé ces masses inertes, ne les ont-ils point, en quelque sorte, fait naître à la vie économique?

Il est bien certain, de même, que les grands Établissements, en perfectionnant les services de banque, ont contribué à rendre plus nombreuses les opérations. On en peut juger par un exemple tiré de la Banque de France : la première année où fonctionna la succursale de Saint-Quentin (en 1838), le total des valeurs escomptées sur la place ne s'élevait qu'à 17,800,000; en 1864, il était de 118,500,000! (1) Évidemment, il serait absurde de prétendre que c'est l'arrivée de la Banque qui avait produit ce résultat ; mais elle y avait contribué. — Il faut le dire : de même qu'une ligne nouvelle de chemin de fer *crée* le trafic, de même une banque nouvelle *crée* de nouvelles affaires de banque. Et ce fait est bien en harmonie avec cette loi de la nature, selon laquelle tout perfectionnement de l'organe aboutit à une accélération de la fonction. Ne sait-on pas que, loin d'être étouffée par la locomotion à vapeur, la circulation sur les routes ordinaires semble avoir grandi avec elle (2)? Sans doute, dire que la venue d'un Établissement sur une place est une bonne fortune pour les banques locales, serait un paradoxe piquant, mais difficile à soutenir. Il n'en est pas moins certain qu'elle agit comme un stimulant, et qu'elle provoque

(1) Déposition de M. Picard, Président de la Chambre de Commerce de Saint-Quentin, devant le Conseil supérieur de l'agriculture, du commerce et de l'industrie. — (Enquête relative à la refonte des statuts de la Banque de France).

(2) Cauwès, *Cours d'Économie politique*. Tome I, p. 649.

un redoublement de l'activité économique dont le grand Établissement ne sera pas seul à profiter.

C'est ce phénomène qui explique que la concurrence entre grandes Sociétés et banques locales n'ait pas eu, en général, le caractère de guerre acharnée et implacable qui a rendu si douloureuse l'évolution analogue qui s'est accomplie dans l'Industrie. La masse des subsistances s'étant accrue selon une progression plus forte que les besoins des co-partageants, la lutte pour la vie ne s'est point imposée dans des conditions aussi formelles et aussi rigoureuses. Aussi, a-t-on vu souvent grands Établissements et banques locales vivre côte à côte en bonne intelligence, ou, tout au moins, en simple état de paix armée; il y a eu concurrence, il n'y a pas eu, généralement, guerre.

Est-ce là l'effet d'une magnanimité des Grandes Banques, et ne tiendrait-il qu'à leur volonté de terrasser infailliblement leurs concurrentes? Rien n'est moins certain.

Nous avons dit — et nous sommes convaincu — qu'une petite banque ne peut vivre aujourd'hui que plus difficilement qu'autrefois, et que plus difficilement qu'une grande. Mais nous n'avons jamais dit *qu'elle ne pouvait pas vivre*, et rien n'est plus loin de notre pensée.

Pourquoi une petite banque ne pourrait-elle pas prolonger sa modeste existence? Que les bénéfices de ses concurrents soient relativement plus élevés, que lui importe, si les siens sont encore suffisants pour la soutenir? — Pour qu'un être vive, dans la nature, il n'est point nécessaire qu'il soit puissant relativement aux êtres qui l'entourent: il faut seulement qu'il soit convenablement adapté à ses conditions propres d'existence; et si ces conditions sont simples, un organisme simple y pourra pourvoir.

Il y a d'ailleurs des cas, et ils ne sont pas rares, où une banque locale a poussé de si profondes racines dans sa place, où sa position est si solidement établie, qu'elle y est comme dans une citadelle inexpugnable ; une agence d'un établissement, non seulement ne la pourrait déloger de son fief, mais encore ne pourrait pas trouver à y vivre ; et elle se gardera bien d'aller s'y établir.

Hors même de ces cas, on ne peut tenir pour certain d'avance que toute lutte entre grand Établissement et petite banque doive infailliblement aboutir à la victoire du premier. — Il ne faut pas perdre de vue, en effet, ce fait très important que nous avons signalé déjà mais qu'on ne saurait trop mettre en lumière : ce qui constitue l'avantage du grand Établissement sur la petite banque, *c'est qu'il travaille davantage, ce n'est pas qu'il travaille à moindres frais* ; son coût de production n'est pas nécessairement inférieur, et par conséquent rien ne permet d'affirmer qu'il pourra, en tous cas, écraser la concurrence de ses rivaux par des réductions de prix que ceux-ci ne pourraient soutenir.

Quelques exemples récents sont, à cet égard, assez curieux. — Dans trois ou quatre places, soit par la maladresse des intéressés, soit pour toute autre raison, la guerre ouverte avait éclaté entre banque locale et agence d'établissement. Celle-ci se hâta d'employer les procédés ordinaires de combat de la grande industrie, et en premier lieu la « sous-vente ». Mais on vit l'autre faire une prudente retraite, se renfermer dans ses murailles et laisser à son ennemi tout le champ pour développer librement ses opérations ; mais plus il travaillait, plus il perdait ! On se fatigua vite, en haut lieu, d'une si ruineuse campagne, et le directeur de l'agence eut tôt fait de rece-

voir l'ordre d'aller planter ailleurs son pavillon, ou de trouver de moins onéreuses méthodes. Et c'est ainsi qu'on vit, contrairement à la commune aventure, le petit avoir raison du gros. — La galerie s'en amusa fort (1).

Il ne paraît donc pas que ces procédés de combat aient toujours eu le succès qu'on aurait pu croire, et d'ailleurs — nous le répétons — ce n'est qu'exceptionnellement que les grandes Sociétés y ont eu recours. — La raréfaction des banques locales est cependant un fait indéniable. — Comment s'est-elle accomplie?

En certains cas, la substitution d'un Établissement à une banque locale, a résulté d'une entente amiable entre les parties. — La banque reçoit une indemnité pour la cession de ses affaires, et ses chefs prennent généralement place dans la direction de l'agence (2). Elle se trouve ainsi fondue dans le grand établissement, et disparaît en lui, sans violence et sans douleur (3). — C'est ainsi,

(1) Nous ne citons qu'incidemment, et sans prétendre leur donner une signification péremptoire, ces exemples qui sont, il faut le dire, isolés et se sont produits dans des localités peu importantes.

(2) Ce n'est qu'assez rarement que le chef de la maison absorbée prend la direction de la nouvelle agence. On ne lui réserve généralement qu'une situation de second plan, et plutôt honorifique, celle de « conseiller d'escompte » par exemple. Un banquier, en effet, se résout difficilement à n'être plus le maître absolu dans la maison qu'il a longtemps dirigée ; les établissements, de leur côté, préfèrent placer à la tête de leurs agences des hommes formés par eux, rompus à leurs méthodes, et pliés à leur discipline.

(3) C'est là le système appliqué par les grandes Sociétés de Banque allemandes, avec cette différence que ces Sociétés se contentent de prendre dans les banques secondaires une participation suffisante pour s'assurer la haute-main sur elles, tout en leur laissant leur dénomination et leur individualité propres. — Telle est, par exemple, la situation de la Deutsche Bank vis-à-vis de la Bergisch Märkische Bank, de la Deutsche Frohhand Gesellschaft, de la Hannoversche Bank, de la Slesische Bank, du Banco Aleman Transatlantico, etc. — C'est, comme disent les Anglais, la politique « d'amalgamation » opposée à la politique d'extension directe par agences, pratiquée surtout par les grandes Sociétés françaises.

par exemple, que le Comptoir National d'Escompte absorba successivement les maisons Lafargue et C^{ie} à Bordeaux (1890), J. Fourgassié aîné à Mazamet (1893), Ozenne à Toulouse (1893), la Banque Rouennaise (1) à Rouen (1895), Délézinier à Cognac (1897), etc.

Mais ces exemples sont peu nombreux et on ne les rencontre guère qu'au Comptoir National d'Escompte ; (encore semblent-ils y devenir plus rares en ces dernières années). C'est sans doute, pourrait-on croire, parce que cet Établissement a commencé le dernier à développer son réseau d'agences en province : constituer de toutes pièces ces agences, traverser la période toujours longue et laborieuse de la mise en train, n'était-ce pas laisser à des concurrents déjà en avance le temps de gagner de nouveau terrain qu'on ne pourrait plus rattraper ; et ne valait-il pas mieux — même au prix d'un plus lourd sacrifice — s'installer de plein-pied dans des positions déjà acquises, et entrer sans plus de retard dans la lice (2).

Mais c'est là l'exception. Dans la très grande majorité des cas, la substitution des grands établissements aux banques locales s'est accomplie sous la seule influence des conditions ambiantes générales, et sans qu'il y ait eu contact direct entre eux. Le plus souvent, les premiers se sont contentés d'attendre, pour en recueillir l'héritage, la mort naturelle ou par accident des secondes. Ils se sont installés

(1) La Banque Rouennaise avait elle-même absorbé la Maison Salles, Duval et C^{ie}, en 1886.

(2) Une autre explication — et c'est, nous le tenons de source sûre, la meilleure — du fait que nous signalons est celle-ci : Quand le Comptoir National est venu s'établir sur ces diverses places, il y a trouvé les banquiers locaux déjà aux prises avec le Crédit Lyonnais et la Société Générale. En voyant apparaître une nouvelle concurrence, ces banquiers ont préféré capituler, et ont été naturellement plus disposés à le faire entre les mains du nouveau venu, qu'entre celles d'établissements contre lesquels ils avaient soutenu une lutte souvent assez âpre.

dans des places devenues vacantes, bien plutôt qu'ils ne les ont enlevées de vif assaut. — Ce n'est, par exemple, qu'après la crise où avaient sombré toutes les banques locales, que le Crédit Lyonnais vint créer une agence à Calais ; après la chute de Talvande, qu'il créa l'agence du Mans ; c'est en 1893, lorsque la crise des banques austro-lyonnaises avaient ébranlé les maisons de ces places lainières, que le Comptoir d'Escompte s'installa à Roubaix, à Tourcoing, à Mazamet, etc. — Et c'est ainsi, peu à peu, étape par étape, que, au fur et à mesure qu'une petite banque disparaît, le grand Établissement prend sa place, et que s'accomplit l'évolution.

Ce n'est pas d'aujourd'hui, sans doute, que de petites maisons font faillite, ou cessent leurs affaires, ou que leur chef vient à décéder. Mais autrefois, d'abord les petites banques mouraient moins nombreuses, et ensuite, quand elles mouraient, d'autres petites banques se créaient et les vides qui se produisaient étaient ainsi comblés à mesure. C'était aussi une habitude assez répandue parmi les grandes maisons de commerce ou d'industrie, pour employer leurs capitaux dans les saisons d'inactivité, de joindre à leurs opérations courantes des opérations de banque. Et lorsque, pour une raison ou pour une autre, leur genre propre d'affaires ne leur convenait plus, elles l'abandonnaient et devenaient sans effort de simples maisons de banque. On en a vu bien des exemples dans les régions où une industrie locale a disparu, dans les pays, entr'autres, qui faisaient la garance ou le ver à soie. Même, une des premières maisons parisiennes, aujourd'hui centenaire, fut longtemps une raffinerie au moins autant qu'une Banque (1).

(1) Il s'agit de la maison Perier, Mercet et Cie, à laquelle l'auteur est fier d'appartenir.

Il n'en est plus ainsi, et il est aisé d'en comprendre les raisons : quand une banque s'installe dans une ville, les premiers clients qui viennent vers elle, ne sont pas des déposants, mais des emprunteurs ; ce n'est que peu à peu, et très lentement, qu'elle parvient à obtenir des capitaux du public. L'inconvénient est petit quand il s'agit d'une agence d'établissement, car les quelques millions qui lui seront nécessaires pour ses débuts ont été recueillis ailleurs à très bon marché. C'est, au contraire, avec ses seuls capitaux propres qu'une maison naissante peut commencer ses opérations, et il se passera donc plusieurs années pendant lesquelles elle travaillera à perte. Comme, au surplus, l'on sait que les conditions d'existence d'une petite banque sont fort difficiles aujourd'hui, que son succès est des plus incertains, peu de gens ont envie d'en tenter l'essai. Voilà pourquoi on ne crée plus de petites banques : et leur raréfaction s'opère donc et se continue chaque jour, puisqu'il en meurt, et qu'il n'en naît plus.

Lorsqu'on observe cette évolution, on est frappé de voir combien elle est en harmonie avec cette grande loi que Darwin avait découverte dans l'ordre de la nature.

« Chaque être vivant, disait-il, doit lutter contre de
« nombreuses causes de destruction. Il ne saurait donc
« être douteux que les individus doués de quelque avan-
« tage naturel, si léger qu'il soit, n'aient plus de chance
« de survivre et de propager leur race ; et il n'est pas moins
« certain que toute déviation, si peu nuisible qu'elle soit
« aux individus chez lesquels elle se produit, causera inévi-
« tablement leur destruction. — Cette loi de conservation
« des variations favorisées, et d'élimination des variations
« moins favorisées, c'est la *sélection naturelle* (1). »

(1) Darwin. *Origine des espèces*, traduction Clémence Royer.

La raréfaction des banques locales n'a pas d'autre histoire. — A mesure que leurs conditions d'existence se sont faites plus pénibles, à mesure que l'atmosphère ambiante leur est devenue moins facilement respirable, il y a eu, pour les petites banques, une plus grande destruction d'individus, une plus insurmontable difficulté à propager la race ; leurs concurrents, au contraire, parfaitement adaptés aux mêmes conditions d'existence, résistaient et multipliaient : et c'est ainsi que s'est accomplie l'évolution. — Le Grand Établissement n'a pas étranglé la banque locale comme un fauve sa proie : comme un arbre vigoureux dans un sol propice, il a résisté aux tempêtes qui ravageaient tout autour de lui, et il a poussé toujours plus haute sa frondaison ; c'est sous cette ombre sans cesse épaissie que la Petite Banque, qui végétait déjà dans une atmosphère appauvrie, a continué de s'étioler, en attendant le jour où quelque vermine la fasse lentement mourir, ou que quelque orage la brise !

§ 2. — *Les Remèdes.*

En l'état actuel des conditions économiques, l'élimination progressive des banques locales apparaît en quelque sorte comme fatale. Mais il est clair que, si on trouvait le moyen de modifier d'une façon convenable ces mêmes conditions, l'évolution qui en est la conséquence pourrait être évitée.

Comme cette évolution lèse une foule d'intérêts privés, comme elle serait, à certains égards, préjudiciable à l'ensemble des intérêts généraux, beaucoup de gens ont cherché ce moyen, et presque tous l'ont cru trouver *dans*

une organisation fédérative des petites banques pour leur commune défense.

Nous allons voir ce que l'on a déjà fait en ce sens, ce que certains proposent de faire, et ce qu'il nous paraît possible de réaliser.

Il serait assez naturel de penser que c'est des premiers intéressés, les banquiers eux-mêmes, qu'eussent dû venir les plus grands efforts ; et ce n'est pas une mince surprise de constater que, ce qu'ils ont fait, se résume à peu près en un mot : Rien.

Il existe, il est vrai, une « *Union des Banquiers des Départements.* » Mais ce beau titre, qui est plein de promesses, n'en tient aucune. Ce n'est guère là, semble-t-il, qu'une association sentimentale dans son but, et platonique en ses effets. Chaque adhérent verse annuellement une maigre cotisation ; à des intervalles plus ou moins lointains, le comité adresse une convocation, et les membres qui s'y rendent viennent discuter sans entrain, devant des banquettes clairsemées, quelques questions de droit commercial ou de métier. — Il faut dire aussi que le « *Crédit Industriel et Commercial* », qui s'est engagé paraît-il, à ne pas créer d'agences en province, est, en principe, le correspondant à Paris de tous les banquiers des départements. Mais ce n'est point là, pour ces derniers, une obligation, et ils peuvent choisir, et choisissent en fait, tel correspondant qu'il leur plaît.

Voilà à peu près tout ce que les petites banques ont fait pour « former le bloc ». Il existe sans doute entre elles comme une vague sympathie, une tendance tacite à s'entraider, à se réserver mutuellement le traitement de la nation la plus favorisée, et un banquier privé réservera,

autant que possible, sa clientèle à un autre banquier privé. Mais d'union véritable, d'adhésion formelle à des statuts fixes et contradictoirement débattus, comportant des droits et des obligations réciproques, rien de pareil n'existe, et les relations entre banquiers sont aujourd'hui, en somme, à peu près ce qu'elles étaient il y a trente ans.

Une pareille inertie a de quoi surprendre, à l'heure où les petites banques se disent perdues et réclament à tous les échos un remède au mal dont elles meurent. Il y a deux ou trois ans encore, « l'Union des Banquiers » instituait sur cette question un concours, avec un prix de 5,000 fr. pour récompenser le meilleur mémoire. C'était là, sans doute, une bonne aubaine pour le lauréat. Mais une semblable tentative serait assez de nature à faire penser que les banquiers n'ont ni grande confiance en leurs forces, ni grand espoir en leur guérison. Car, d'une part, c'est mauvais signe de voir des gens compter, pour être tirés d'un mauvais pas, sur d'autres qu'eux-mêmes ; et d'autre part, 5,000 francs, ce ne serait pas offrir cher pour un diagnostic dont on espérerait le salut.

Serait-il donc impossible de former, entre les banques locales, une entente susceptible d'assurer des résultats pratiques ? Nous ne le pensons pas.

C'est une des causes, et non la moindre, de l'affaiblissement des petites banques, que leur flagrante infériorité en tout ce qui concerne la branche des Titres. — Une révolution complète s'est accomplie dans nos mœurs financières, le public entier a témoigné une faveur toujours croissante aux valeurs mobilières, et, par une inconcevable routine, la moitié des banquiers se comportent encore comme s'il n'existait, en fait de placement, autre chose que des fonds d'État français ou des obligations de chemins de fer.

Il n'est pas rare même de les entendre se vanter de leur ignorance, et accuser tous les banquiers qui n'observent pas la même conduite de « se livrer aux spéculations de Bourse ». Il est facile pourtant de reconnaître que, entre se livrer aux spéculations de bourse, et se renfermer dans une abstention obstinée et systématique à l'égard de tout ce qui est valeur mobilière, il y a une nuance. Ils devraient comprendre que, parmi ces valeurs, il existe de saines et excellentes affaires, et que c'est le droit, le devoir même du banquier, de diriger vers elles ses clients, pour leur avantage, pour l'avantage du pays, et pour le sien propre. Car un capitaliste qui rencontre chez son banquier le parti-pris que nous avons signalé, ne tarde pas à aller demander les services qui lui sont nécessaires à l'agence d'un grand Etablissement ; il lui passe un ordre de bourse ; il laisse ses titres en garde chez elle ; de fil en aiguille, il y transporte son compte et ses dépôts. Et voilà encore un client perdu pour le banquier !

Il est vrai qu'à l'heure actuelle un banquier de province, faute de renseignements et d'habitude de ces questions, a quelque peine à se tenir au courant de nombreuses affaires de bourse. Mais c'est ici qu'une entente entre les banques locales pourrait utilement intervenir.

Pourquoi ne créeraient-elles pas à frais communs, à Paris, un bureau d'études financières analogue à celui qui fonctionne chez toutes les Sociétés de crédit ? Un état-major d'hommes spéciaux étudierait au jour le jour toutes les principales valeurs, et tiendrait les affiliés au courant par l'envoi périodique d'un bulletin, ou, sur leur demande, par des renseignements particuliers sur telle ou telle affaire. Le banquier privé qui aurait en vue une opération financière aurait la faculté de la lui soumettre et de lui

demander un rapport. Ce bureau pourrait — comme représentant d'un grand nombre de banques — traiter avec les gouvernements, les villes, les sociétés particulières, soumissionner à des émissions. — Les banques locales seraient ainsi à même de fournir à leur clientèle les plus utiles renseignements sur toutes les valeurs qui l'intéressent, et elles pourraient aussi engager à armes égales la concurrence sur le terrain des émissions et des placements de titres, sur lequel les Sociétés de crédit règnent actuellement sans partage.

A ce premier rouage, d'autres pourraient être ajoutés. — Nous ne pensons pas qu'il soit possible de réaliser, chez les banques locales, cette mobilité des capitaux que nous avons montrée si avantageuse aux grands Etablissements. — Il semble cependant que si le Comité syndical envoyait quotidiennement aux affiliés une cote hors banque (par exemple : Lyon preneur d'escompte à $2\frac{3}{4}$ %, Montpellier preneur à $2\frac{1}{2}$, Havre vendeur à $2\frac{7}{8}$), ce déplacement des capitaux pourrait être rendu beaucoup plus facile, et que chaque banquier pourrait ainsi donner à ses affaires un mouvement plus rapide, donc plus lucratif.

Le Comité comprendrait en outre un service de contentieux ; des hommes rompus au métier de banque qui, sur la demande de certains adhérents, se rendraient sur place pour inspecter leurs engagements, et, par des conseils éclairés, les mettraient en garde contre certaines routines et certains « emballements ». — Les banques locales reconnaissent l'infériorité professionnelle de leur personnel ? et en effet les « têtes », les « sujets » s'en vont vers les grands Etablissements où ils trouvent de meilleurs avantages matériels, et surtout de plus grandes chances d'avancement. Le Comité n'aurait qu'à organiser

une caisse de retraites (1), et un bureau de placement, qui caserait dans des maisons mal pourvues les bons agents en trop plein dans d'autres.

Que, s'étant ainsi organisées entre elles, les banques s'organisent chez elles ; qu'elles s'outillent pour les affaires de titres, puisque c'est nécessaire ; puisque le public moderne aime les installations luxueuses, qu'elles fassent leur toilette au goût du jour ; qu'elles aillent vers les clients, puisque les clients ne vont plus vers elles ; qu'elles créent des agences, puisque c'est le seul remède à la difficulté des emplois ; — et alors les destinées des banques locales pourront être changées. Qu'est-ce que le Crédit Lyonnais, aujourd'hui formidable, sinon une banque locale qui a su se perfectionner ainsi !

Voilà ce que les petites banques auraient pu faire, et, qu'elles ne l'aient pas déjà fait, cela n'est pas à leur éloge. L'organisation que nous n'avons évidemment qu'ébauchée à grands traits serait certainement de nature à leur rendre moins difficile la lutte et à prolonger leur existence : et c'est en cela qu'elle est désirable. — Nous sommes peu convaincus, cependant, que cette organisation soit suffisante à leur assurer le salut définitif, et nous ne saurions la considérer comme cette panacée infaillible que certains auteurs ont cru trouver dans un groupement fédératif des Petites Banques.

De quoi donc veut-on parler ? Sans doute, l'organisation que nous avons essayé de définir n'est pas assez étroite, et il s'agit simplement d'en resserrer les liens.

(1) Des caisses de Prévoyance pour les employés existent au Comptoir National d'Escompte et à la Société générale et fonctionnent à l'entière satisfaction des intéressés. L'une de ces deux institutions a obtenu une grande médaille d'or à l'Exposition de 1900.

On pourrait, en effet, concevoir que les banques locales forment entre elles une étroite association basée sur la mutualité. Elles constitueraient un organe central qui recueillerait les fonds en trop plein dans certaines maisons, pour les déverser sur d'autres qui en seraient insuffisamment pourvues ; il répartirait entre elles les affaires et fonctionnerait, en somme, vis-à-vis des maisons syndiquées, comme fonctionne, vis-à-vis de ses agences, le Siège d'un grand Etablissement. — Ainsi seraient réalisés cette mobilité, cette ubiquité des capitaux, et tous les autres avantages qui sont aujourd'hui le propre des grandes Sociétés : dès lors, dit-on, les banques locales redeviendraient prospères, comme sont prospères aujourd'hui les agences des grandes Sociétés (1).

Un pareil système ne saurait nous séduire.

Il apparaît d'abord comme à peu près irréalisable. — Si l'on peut assez facilement établir un syndicat étroit entre quelques douzaines de grandes métallurgies, raffineries ou soufrières, qui ne font que des opérations assez simples, qui sont toutes soumises à des nécessités de fabrication et de vente à peu près identiques, — il serait beaucoup moins aisé de le faire entre des centaines et des centaines de maisons de banque, ayant des conditions d'exploitation fort différentes, des habitudes et des principes opposés, se livrant à des opérations très complexes. Nous tenons, quant à nous, pour impossible, qu'on arrive à grouper et à satisfaire équitablement des intérêts si nombreux et si antagoniques.

(1) Voir rapport de M. Jules Domergue, directeur de la *Réforme économique*, à la Société d'Economie politique nationale. Séance 2 février 1898.

La création de ce système fût-elle possible, son application se heurterait à d'insurmontables obstacles. — L'établissement central — dit-on — recevra de certaines banques les fonds dont elles n'auront pas l'emploi : ce sera donc évidemment pour les prêter à d'autres banques, qui les emploieront, et par conséquent les risqueront. C'est là chose possible dans une grande Société ; car si telle agence perd les fonds recueillis par telle autre agence, c'est toujours un seul et même établissement que cela regarde. Mais croit-on qu'un banquier de Lille se résignera d'un cœur léger à voir ses capitaux engloutis par la faute d'un banquier de Béziers, dont il ignore même le nom ? On pourrait, il est vrai, créer une caisse d'assurance analogue à celle des agents de change. Mais voilà un nouveau rouage ajouté à un mécanisme déjà singulièrement compliqué et touffu ! Ou bien, dit-on encore, l'établissement central recevra mandat de surveiller l'emploi des fonds à lui confiés. — Quel fâcheux remède ! Comment ! ce qui fait la seule force des banques locales, c'est leur connaissance toute spéciale des hommes et des affaires de leur place, et on parle de les soumettre à une direction forcément éloignée de leurs opérations, et ignorante de leurs besoins ! Si le public tient aux banques locales, c'est qu'elles ont une liberté d'allures et peuvent prendre des initiatives auxquelles un grand Etablissement ne saurait en aucun cas prétendre : et voici qu'on voudrait placer sur elles une autorité toute-puissante qui contrôlerait avec défiance tous leurs actes et qui, lorsqu'elles voudraient s'engager dans quelque entreprise, viendrait opposer son *veto* ! Que deviendraient alors ces banques ? Leurs chefs se verraient dépossédés de leurs attributions, et cependant responsables, devant leurs associés et leurs clients, d'opérations

qu'ils n'auraient pas le pouvoir de diriger. Elles seraient réduites au rôle d'agences, mais d'agences soumises à une domination démagogique, et cesseraient d'être ce qu'elles sont aujourd'hui, et ce qu'il importe seulement qu'elles soient.

Cette organisation, dont on nous promet tant de bien, nous paraît donc difficile à créer, impossible à maintenir, et au surplus inutile et dangereuse. — Certes, c'est une ambition légitime que de désirer ne point mourir, et, si les banquiers voyaient dans une organisation de ce genre le moyen de défendre leur existence menacée, ils auraient évidemment le droit de la tenter. — Mais le public ne saurait désirer le succès d'une semblable entreprise. Ce qui l'intéresse, en effet, c'est la conservation des banques locales : le système qu'on propose aurait pour résultat d'annihiler tout ce qui fait l'utilité de ces banques, pour ne créer à leur place qu'un grand Etablissement de plus, et un grand Etablissement bâtard et non viable !

Ainsi, le groupement fédératif, s'il est assez large et souple, est désirable, mais insuffisant. — Un groupement plus étroit est radicalement inacceptable. — Et cependant nous ne croyons pas que les petites banques doivent fatalement disparaître.

Dans la nature, lorsque deux espèces rivales ne peuvent plus subsister ensemble, la plus faible a un moyen de ne point périr : c'est d'émigrer ; émigrer, c'est-à-dire *se modifier de telle sorte qu'elle puisse vivre par des subsistances différentes, sur une autre contrée.*

Le salut des banques locales est au même prix.

Etant en état d'infériorité sur le terrain des opérations courantes, elles doivent en être presque fatalement expul-

sées. Qu'elles l'abandonnent donc tout de suite, pour se concentrer sur un terrain que les grands Etablissements ne veulent ni ne peuvent leur disputer : celui des opérations de crédit à assez long terme.

Hâtons-nous d'ajouter que ce changement d'orientation des banques locales doit nécessairement être précédé d'une transformation radicale de leur structure actuelle : car si, comme elles l'ont tenté trop souvent, elles prétendaient se livrer à des affaires à longue échéance avec des ressources à court terme, elles ne sauraient trouver que la ruine dans les opérations auxquelles nous les convions pour leur salut. — Que, sans exclure systématiquement les dépôts à vue, elles se préoccupent donc, surtout et avant tout, de s'édifier sur une large et solide base de ressources propres et de dépôts à long terme.

Cette condition préalable, et, répétons-le, indispensable, il ne paraît pas que les petites banques soient inaptes à la réaliser. Les grosses fortunes ne sont pas rares parmi les banquiers de province, et chacun pourrait citer plusieurs maisons de très moyenne importance dont les chefs sont plusieurs fois millionnaires. Si même les ressources personnelles des associés étaient insuffisantes, la transformation de ces maisons en Sociétés anonymes leur offrirait sans doute le moyen de constituer un capital social aussi puissant qu'il le faudrait. — Quant aux dépôts à échéance, ils constituent déjà, pour des raisons que nous avons indiquées, un élément important de l'actif des banques locales. — A l'heure actuelle, ils leur sont souvent une gêne, parce que beaucoup de ces maisons concentrent encore leurs efforts sur le terrain des opérations courantes ; mais, le jour où elles se réserveraient pour des affaires beaucoup

plus rémunératrices, ils leur seraient un très solide appui ; de plus, ces dépôts ne devant guère leur être disputés par les grands Etablissements, elles pourraient sans doute facilement les développer autant que de besoin.

Ayant ainsi résolument adapté leur constitution financière aux nécessités nouvelles de leur rôle, les banques locales pourraient s'engager sans danger dans la voie que nous indiquons.

Les opérations de crédit au commerce et à l'industrie devraient être le champ principal de leur activité. Ces opérations leur reviennent par tradition. De plus, la longue connaissance qu'elles ont des hommes et des affaires de leur région leur permet de les effectuer en réduisant au minimum les risques qui y sont inhérents. Les conditions actuellement en usage sont déjà fort lucratives (1), et, la concurrence des grands Etablissements devant être peu sensible sur ce terrain, il ne paraît pas qu'elles doivent être considérées comme un maximum. Un commerçant paiera avec plaisir 7 et 8 0/0 les capitaux que lui prête son banquier, si, grâce à ce crédit, il parvient à doubler son chiffre d'affaires qui lui rapporte 12 ou 15 0/0. Les banques locales trouveront donc là un élément important et régulier de profits.

Pour les crédits qu'elles pourraient être amenées à ouvrir à des Sociétés anonymes, il ne leur serait sans doute pas impossible d'inaugurer en France un système se rapprochant à quelques égards de celui des actions privilégiées anglaises : elles seraient, par exemple, purement et simplement créancières des capitaux avancés par elles et des

(1) Les conditions généralement appliquées pour les crédits de banque sont : 5 0/0 d'intérêts débiteurs, plus 1/4 ou 1/2 0/0 de commission par trimestre ; soit, au total 6 ou 7 0/0.

intérêts de ces capitaux, mais elles recevraient en outre une sorte de titre d'association leur permettant de prélever une certaine part sur les bénéfices. Une semblable faveur serait de tous points justifiable tant par les services rendus à l'affaire, que par les risques encourus, et la banque y trouverait une source nouvelle de bénéfices : une partie pourrait en être réservée pour la constitution d'un fonds spécial de prévoyance destiné à amortir les pertes éventuelles.

Il faut noter enfin que le banquier arriverait sans peine à se faire exclusivement réserver toutes les affaires de banque de ses accrédités, et, en premier lieu, leurs escomptes. Il trouverait là l'emploi de ses capitaux momentanément disponibles et de ses dépôts à vue (1).

Une tâche accessoire de la banque locale serait de présider à la transformation en Sociétés anonymes des entreprises industrielles et commerciales de moyenne importance. Elle y trouverait naturellement des bénéfices personnels. Mais ces entreprises, de leur côté, en tireraient cet avantage de ne plus se voir étroitement liées à la fortune et à la vie de leurs chefs, en même temps que des facilités plus grandes pour se procurer, par l'émission d'actions ou d'obligations, les ressources nécessaires à leur développement. Elles n'auraient aussi qu'à gagner à confier au ban-

(1) Toutefois le fait, pour un banquier, de détenir toutes les affaires d'une maison, peut devenir également fâcheux pour celle-ci et pour celui-là. Lorsqu'un commerçant, en effet, est en relations avec plusieurs banques, il lui est facile de cesser ses opérations avec l'une d'elles sans que les autres s'en émeuvent ni même s'en aperçoivent. Si, au contraire, le banquier qui a jusqu'alors centralisé toutes ses opérations vient, pour quelque raison que ce soit, à lui demander de fermer son compte, les motifs de cette décision peuvent paraître anormaux, les défiances s'éveillent, et le commerçant souvent se verra ainsi éconduit partout où il s'adressera. Il en peut résulter pour lui les inconvénients les plus graves dont la responsabilité retombera sur le banquier.

quier une part dans leur direction. C'est un fait bien connu, pour qui connaît un peu la psychologie des gens d'affaires, que l'industriel ou l'ingénieur sont souvent à leur façon, des « artistes », ne considérant leur entreprise qu'à un point de vue en quelque sorte idéal, et soucieux seulement de l'accroître, sans tenir assez compte des moyens matériels et financiers dont ils disposent. Le banquier, au contraire, voit mieux le côté pratique des affaires ; il sait, par exemple, qu'avant d'accepter des commandes, il faut être sûr de les pouvoir livrer dans les délais impartis ; il a le « sens du risque », il est bon administrateur. Aussi sa collaboration serait-elle également avantageuse à lui, à l'entreprise elle-même, et, par conséquent, au pays.

La banque locale se trouverait de cette façon naturellement amenée à placer dans sa clientèle les titres des Sociétés à la création desquelles elle aurait participé. Nous n'ignorons pas que, en ces dernières années, diverses banques sont entrées dans cette voie, et que le succès qu'elles y ont trouvé n'est guère de nature à encourager personne à les y suivre. Mais il est bon de rappeler que de lourdes erreurs avaient entraîné ces échecs. Il est absolument téméraire, par exemple, lorsqu'on entend se consacrer presque exclusivement à des opérations de ce genre, d'accepter des dépôts à vue, et les grandes Sociétés financières (Banque Parisienne, Banque Internationale de Paris, Banque de Paris et des Pays-Bas, etc.), qui disposent pourtant de ressources autrement puissantes que celles des Sociétés auxquelles on fait allusion, se gardent bien de tomber dans une pareille contradiction. Il ne faut pas non plus avoir la prétention de livrer au public des titres avec une majoration telle que tout le suc de l'affaire est en quelque sorte déjà exprimé ; car, s'il est facile d'exploiter ainsi

le client une fois ou deux fois, il est plus malaisé de le faire une troisième. — Enfin, un programme aussi exclusif ne peut, selon nous, convenir à une banque de petite ou même moyenne importance; car la faculté d'absorption de sa clientèle n'est pas infinie, et, lorsque le point de saturation est atteint, tout l'actif de la banque se trouve fatalement bloqué dans des participations dont elle ne peut se dégager et dans des titres qu'elle est impuissante à réaliser (1). Aussi nous garderons-nous bien de présenter des opérations de ce genre comme devant offrir aux petites banques un élément constant et régulier de profits. Nous ne voyons pas cependant pourquoi, lorsque l'occasion s'en présente dans des conditions favorables, elles ne pourraient pas patronner auprès de leur clientèle des titres d'affaires sérieuses et sérieusement étudiées, livrés avec une majoration équitable, et après s'être entendues, au besoin, avec d'autres maisons amies ou même avec de grands Etablissements, de façon à rendre plus facile l'écoulement de ces titres, et plus brève l'immobilisation (2).

(1) C'est ce qui arriva notamment à la « Banque Spéciale des Valeurs Industrielles » créée en 1898, à Paris, et dont les titres, après quelques mois de brillante fortune, subirent un effondrement retentissant.

(2) Il semble qu'une tendance se dessine, parmi les banques locales, vers les opérations que nous venons d'indiquer. — En 1899, par exemple, une honorable maison de Lyon, se transformait en Société anonyme, portait son capital de 6 à 10 millions, et écrivait dans son programme : « Joindre « aux opérations normales de banque et d'escompte, une spécialité qui « donne de très beaux résultats chez nos voisins, particulièrement en « Belgique, et qui n'a été que peu ou mal exploitée en France ; c'est-à- « dire la création et la commandite d'affaires industrielles et commer- « ciales. — A cet égard, il y a certainement une place à prendre en « France. » On pourrait encore donner en modèle aux banques locales des maisons comme les Verley, Decroix et C^{ie}, Lille ; les Dupont, et C^{ie}, à Douai ; les Aynard et fils, à Lyon ; les Nègre, Bergeron et Bruneton, les Arnaud, Gaidan et C^{ie}, de Nîmes, qui, en créant autour d'elles de nombreuses agences, en témoignant d'une activité et d'un souci de progrès des plus louables, maintiennent et accroissent une réputation et une prospérité déjà anciennes.

Voilà, en quelques mots, le rôle nouveau auquel nous voudrions voir les banques locales se consacrer. Quelques difficultés qu'il comporte, leurs chances de conservation en seraient certainement accrues, car, dit Darwin : « La concurrence est d'autant plus sévère entre les diverses espèces d'une même contrée qu'elles sont plus semblables à tous égards ». — S'étant différenciée de ses rivaux par sa structure, et par ses attributions, la banque locale régénérée pourrait voir s'ouvrir devant elle une ère nouvelle de sécurité et de prospérité.

Mais l'heure presse. « Quoique la nature emploie de longs siècles à son travail de sélection, cependant elle ne laisse pas un laps de temps indéfini à chaque espèce pour se transformer. Car tous les êtres vivants étant obligés de lutter pour se saisir des places vacantes dans l'économie de la nature, toute espèce qui ne se modifie pas à son avantage aussi vite que ses concurrentes doit être presque aussitôt exterminée (1). » Nous ne prétendons pas que la situation se pose devant elles avec une rigueur si formelle, ni que les petites banques doivent, sans exception et sans délai, être éliminées jusqu'à la dernière. Mais il est à peu près certain que, si elles ne savent pas assez tôt les transformer, leurs conditions de vie se feront de plus en plus dures. « Toute espèce qui ne progresse pas est exposée à s'éteindre dans un temps plus ou moins long, sans que pourtant cette destruction soit d'une nécessité absolue. Elle n'est, au contraire, que de continence générale, c'est-à-dire qu'elle dépend de causes multiples dont le concours se présente le plus souvent dans un laps de temps donné, mais qui, en des cas plus

(1) *Origine des Espèces*, page 104.

« rares, peut cependant ne pas se produire. Ce caractère
« de contingence est parfaitement en harmonie avec la
« nature générale des lois qui gouvernent le monde; où
« l'enchaînement des causes physiques et fatales et des
« libertés individuelles agit de telle façon que le résultat
« peut en être parfois irrégulier, et cependant demeure
« toujours dans les limites moyennes de l'ordre
« général » (1).

Il est donc temps d'agir. — Les Banques locales agiront-elles? Il faut le souhaiter très sincèrement. Mais, à vrai dire, notre espoir en reste indécis. Car, s'il est difficile de réformer des affaires, il l'est davantage encore de réformer des hommes : et ce sont des hommes qu'il faut. Travailler beaucoup, assumer de grandes responsabilités et de grands risques, tout cela pour des profits modérés, — peu de gens s'y résignent, lorsqu'ils savent que, en jetant le manche après la cognée, ils n'auraient qu'à se laisser vivre. C'est là peut-être la plus grave cause de disparition pour les Banques locales. — Le malade meurt d'ignorance, d'insouciance, d'inertie. Les Banques locales peuvent vivre. Mais se trouvera-t-il des Banquiers ?

(1) Préface de Mme Clémence Royer à l'*Origine des Espèces*.

CHAPITRE V

LES CONSÉQUENCES DE L'ÉVOLUTION

§ I.— Le Réquisitoire.— Rôle de la Banque locale. — Les crédits au Commerce; les entreprises locales. Rôle du Grand Etablissement. — Son attitude à l'égard des commerçants. Les placements de titres. Emissions clandestines. — Les entreprises nationales.

§ II.— Discussion. — L'Etablissement de crédit en tant que Haute Banque. Nature des titres placés; leur mode de placement. Placements en valeurs étrangères; leur utilité; leurs causes; leurs conversions.

L'Etablissement de crédit en tant que Banque commerciale.— Défectuosité de l'organisation du crédit commercial en France; ses causes.

Essai d'organisation du système des Banques en France.— Le véritable rôle des Grands Etablissements.

Les bienfaits des Grandes Sociétés de dépôt.

La raréfaction progressive des Banques locales, devant les développements incessants des Grandes Sociétés — voilà le fait. S'il ne s'agissait que d'une simple substitution d'intermédiaires, ceux qui en ont souffert pourraient s'en plaindre, et ceux qui en ont tiré avantage, s'en réjouir : mais le public, tout en gardant sa reconnaissance à des

vaincus dont beaucoup ont rendu des services éminents, n'aurait pas à prendre parti.

Il n'en est pas ainsi, et la question est plus large et plus haute. Une évolution de cette importance ne s'accomplit pas dans un pays sans que les conditions économiques générales en soient modifiées. Elles l'ont été, en effet : de l'évolution constatée, il faut donc voir les conséquences.

Ces conséquences sont, selon certains, désastreuses, et l'œuvre des Banques locales étant, d'après eux, aussi féconde que celle des Grandes Sociétés serait néfaste.

Dans une première partie, que nous intitulerons : « Le Réquisitoire », nous allons rapporter dans toute leur vivacité les arguments sur lesquels on base cette accusation que — nous le déclarons tout de suite — nous ne prenons en aucune façon à notre compte. — Nous les reprendrons ensuite, point par point, pour en discuter le bien fondé.

Le Réquisitoire

Le public, dit-on, n'avait pas eu à attendre la venue des grands Etablissements pour se faire rendre tous les services qu'il leur demande aujourd'hui : paiements, recouvrements, change de monnaies, transport de fonds de place à place, etc., le banquier local faisait tout cela. — Les nécessités de l'escompte même, il suffisait à les satisfaire. Sans doute, ne disposant pas de cette masse énorme de capitaux presque gratuits, travaillant surtout avec ses ressources propres ou des ressources qui lui coûtaient cher, sa situation n'était pas sans désavantage ; mais la modicité de ses frais généraux était une compensation importante, et, s'il ne pouvait pratiquer l'escompte à des prix aussi infimes que

ceux fixés aujourd'hui par ses rivaux, du moins l'écart n'était-il pas si excessif qu'on s'est plu à le dire. — L'exiguïté de ses ressources n'était pas non plus un obstacle insurmontable ; car, pratiquant largement le réescompte, il savait trouver chez des maisons plus importantes ou à la Banque de France, tous les capitaux que les besoins de sa clientèle exigeaient. — Ainsi, tous les services essentiels de la Banque, il suffisait à y pourvoir, et l'évolution qui s'est accomplie était donc inutile.

Elle est de plus, ajoute-t-on, dangereuse, car la Banque locale avait un autre rôle, tout aussi fécond, et où personne ne la remplacera. Elle était par excellence le soutien du commerce et le guide de l'épargne.

Le petit Banquier, par cela même que ses clients étaient peu nombreux, pouvait être constamment en contact avec eux. Il apprenait ainsi à connaître leur caractère, leurs défauts, leurs qualités ; il pouvait évaluer le chiffre de leur fortune, il savait quels rapports ils entretenaient avec leur famille, et quel appui ils pourraient attendre d'elle, le cas échéant. Ayant ainsi tous les éléments pour apprécier avec une quasi-certitude le crédit qu'ils méritaient, il n'hésitait pas à s'engager avec eux si son opinion leur était favorable. Et il pouvait le faire : car les dépôts à vue n'étant qu'un élément minime de ses ressources, la nécessité de s'interdire toute entreprise de longue haleine ne s'imposait pas à lui comme elle s'impose aux grands Etablissements.

Aussi, quand un homme probe, actif et intelligent venait lui demander de l'aider à monter une affaire, il avait bien des chances d'être accueilli. Quelle que fût la modicité de ses moyens, il pouvait trouver chez le banquier un appui financier d'abord, des encouragements et des conseils ensuite. Ainsi soutenue à ses débuts, la modeste maison

pouvait prendre un rapide essor, et, au fur et à mesure que s'accroissaient ses affaires, s'accroissaient aussi les capitaux dont le banquier lui offrait libéralement le concours. Et ces crédits qu'on lui accordait aujourd'hui, le commerçant pouvait avoir l'assurance qu'ils ne lui seraient pas repris demain : car il savait que la confiance qu'il avait gagnée par son mérite, il dépendait de lui seul qu'elle ne lui fût pas retirée. — Il n'avait plus, dès lors, cette incertitude du lendemain, cette nécessité de travailler au jour le jour, qui rend les initiatives tâtonnantes et pleins de périls les moindres élans. Sentant qu'il pouvait compter sur un appui solide, il trouvait en lui plus de confiante audace dans ses entreprises et pouvait porter les yeux sur un horizon plus lointain. — Combien d'hommes de valeur ont ainsi trouvé le moyen de montrer leurs capacités ; combien de maisons ont pu prendre un magnifique développement qui, réduites à leurs seules ressources, auraient toujours traîné une existence précaire et sans cesse menacée ! Ainsi des relations de mutuelle confiance s'établissaient entre le client et le banquier. Le souvenir de tant de services rendus liait étroitement l'un à l'autre ; un réel sentiment de sécurité régnait dans les affaires, car le commerçant savait pouvoir compter sur la Banque, comme la Banque sur lui.

Viennent les jours de crise, c'est vers le Banquier local qu'accourent les commerçants ébranlés. Celui-ci proroge les échéances, au besoin consent de nouveaux découverts. La période peut être dure à traverser. N'importe : il connaît son homme, il l'a vu à l'œuvre. Le fantôme du dépôt à vue n'est pas là pour le troubler : l'argent avec lequel il travaille lui appartient pour la plus grande part, il peut attendre. Il sait que ses autres clients lui gardent

la reconnaissance des services passés, qu'ils ne viendront pas lui retirer brusquement les fonds qui ne leur seront pas nécessaires ; assuré de leur confiance, il peut faire confiance à ceux qui implorent son appui. Et la maison secouée reste debout : grâce aux fonds que le Banquier lui donne, elle continuera sa production en attendant le jour où, sur le marché enfin dégagé, elle pourra écouler de nouveau ses marchandises. L'orage passe ; si le client est actif, honnête, capable, neuf fois sur dix il revient à flot, il est sauvé. Et cependant le malheureux commerçant qui, séduit par la nouveauté, a préféré au bon vieux Banquier local la Grande Maison de crédit, acculé à une échéance, réduit à ses seules forces, privé de tout crédit alors qu'il lui était le plus nécessaire, a sombré irrémédiablement.

Voilà, dit-on, ce que faisait la Petite Banque. Et ce n'était pas seulement ses ressources propres qu'elle consacrait ainsi au développement et à la défense du commerce local : c'était aussi toutes les épargnes qui venaient s'accumuler dans ses caisses, et dont elle était le guide attitré. Le banquier ne les dirigeait pas vers telle ou telle valeur de chemin de fer américain ou tel Emprunt d'État exotique, lancés à grand fracas de réclame. Il ne connaissait guère ces valeurs que par les prospectus dont on inondait sa place. Il n'était pas sans partager un peu, à leur égard, les défiances qui régnaient autour de lui. Et quel intérêt aurait-il eu à en conseiller le placement ? La commission qu'on lui eût allouée était bien maigre, après que les Grandes Sociétés et les Syndicats lanceurs de l'affaire s'étaient réservé leur part — celle du lion. — Aussi se gardait-il bien de les indiquer au client en quête de placement ; il le mettait en rapport avec tel commer-

cant ou tel industriel qui, désireux d'accroître leurs affaires, cherchaient un commanditaire; ou bien il lui signalait les titres de quelque entreprise locale à la création de laquelle il s'intéressait, minoterie, filature, mine, etc. Car ces hommes et ces affaires, il les avait sous les yeux; mieux que personne il pouvait les juger. Et tout lui faisait désirer leur succès; il en devait retirer d'abord des bénéfices directs; de plus, né dans la région où il était établi, attaché à elle par les liens profonds de la race, de la naissance, des traditions, il était proprement un « enraciné »; il aimait sa terre, et il en voulait la prospérité, par un obscur instinct de filiation et aussi par une juste vue de ses intérêts : car c'était de sa prospérité à elle qu'il pouvait attendre la sienne propre.

Rien ne pouvait être plus fécond que ce système. Sur tous les points du territoire à la fois, les petites entreprises suscitées, étudiées par ceux-là même qui connaissaient le mieux la région, ses ressources, ses conditions particulières; soutenues par ces petits capitalistes de province, tenaces et économes; lancées et conduites par des hommes qu'on connaissait, qui devaient demeurer sous les yeux de leurs compatriotes, et conserver devant eux le prestige d'un succès ou la déconsidération d'un échec. — Quelles garanties meilleures d'une gestion intègre et prudente? Quel gage plus sérieux, pour le capitaliste, de n'engager son argent que dans des affaires saines et de bon aloi, et d'échapper aux roueries de ces lanceurs d'Eldorados, qui, l'émission faite et le tour joué, s'évanouissent, jusqu'à ce que, sous le couvert d'une nouvelle enseigne de Société anonyme, ils recommencent leurs impudentes entreprises contre le malheureux souscripteur!

Comme les intérêts particuliers, l'intérêt national y trou-

vait une précieuse sauvegarde. De cette décentralisation féconde, de cette mise en œuvre persévérante de toutes les forces régionales sortait la force nationale. Que l'on demande, dans la région du Nord, combien d'exploitations minières, aujourd'hui imposantes, ont commencé avec un petit capital réuni par les Banquiers du pays. Qu'on cherche l'origine des plus importantes usines métallurgiques de la Loire, ou des chantiers de construction de nos côtes; presque partout, dans le commerce comme dans l'industrie, en trouvera la main tutélaire de la Banque locale. C'est qu'elle avait compris sa mission: elle n'avait pas oublié que, détenteur ou guide du capital national, c'est au travail national qu'elle le devait consacrer!

Ce rôle, les Banques locales pourront-elles continuer à le remplir? — Beaucoup sont mortes. Celles qui subsistent sont incontestablement affaiblies; privées d'une partie de leurs ressources, abandonnées de beaucoup de leurs clients, elles n'ont plus la même confiance, ni la même liberté d'action. Résisteront-elles, et reconquerront-elles leur force d'antan? Nous ne le savons pas, dit-on. Mais ce que nous savons bien, c'est que, si elles devaient disparaître, s'il ne devait plus y avoir en France que les Sociétés de crédit, ce serait un irréparable malheur pour notre pays. Car si le rôle d'une Banque est d'aider le commerce, de le soutenir dans ses débuts, de le défendre dans les temps difficiles, d'encourager l'initiative privée, de développer l'industrie locale et par contre-coup nationale, d'utiliser dans le pays même la richesse de ce pays au lieu de la drainer au dehors, — la Banque locale était une bonne Banque: l'Etablissement de crédit est tout le contraire!

(Ayant ainsi montré les bienfaits de la Petite Banque, on passe aux méfaits des Grands Etablissements):

Il n'en peut pas être autrement. Qu'on jette les yeux sur les bilans des grandes Sociétés, et l'on verra qu'elles travaillent avec des dépôts à vue de trois à cinq fois supérieurs à leur capital. Et quel élément plus instable que ces dépôts ? Que demain une panique, justifiée ou non, se produise sur les actions de telle Société, que la guerre éclate en Europe, n'est-on pas sûr que ces énormes capitaux disparaîtront jusqu'au dernier sou ? La foule des déposants se ruera sur les caisses ; aucune considération sentimentale ne les pourrait arrêter. On se sent des obligations envers les individus, beaucoup moins envers les institutions ; un déposant aurait peut-être quelque répugnance à venir brusquement exiger de son banquier les fonds qu'il lui a confiés ; il n'hésitera pas plus à se précipiter aux guichets de la Société qu'à ceux d'une Caisse d'épargne. Le remboursement durerait deux jours, trois jours, huit jours peut-être, mais la large voie d'eau serait ouverte dans le flanc du réservoir immense, et il serait vite tari !

Les hommes qui dirigent ces Sociétés, dit-on, le savent bien. Ils savent que, selon la parole biblique, leur édifice est « bâti sur le sable », que la toute-puissance de leurs formidables richesses peut choir de leurs mains à tout instant. Le fantôme du « run » les obsède ; la terreur du lendemain pèse sur tous leurs actes, et ils ont conscience que, pour que l'écroulement sans cesse menaçant ne les ensevelisse pas à jamais, pour que leur malheur à eux ne devienne pas une catastrophe publique, ils ont l'impérieux devoir de travailler au jour le jour, en n'oubliant jamais que demain peut marquer l'échéance des formidables engagements qu'ils ont souscrits.

Pas d'immobilisations. — Voilà dès lors le principe qui s'impose inexorablement. Pas d'immobilisations, et

l'homme naïf qui voudrait demander à un Etablissement quelques capitaux pour monter une affaire peut se tenir d'avance pour éconduit. Pas d'immobilisations, et le commerçant qui demandera un crédit se le verra refuser; ou si, de peur de perdre sa clientèle, la Société cède à ses instances, elle ne le fait qu'avec un sordide parcimonie; au jour de l'échéance, que l'opération qu'il avait en vue soit ou non terminée, des réclamations pressantes le forceront au remboursement; ou, si on consent à lui conserver encore cet appui, ce ne sera qu'à titre précaire, et le découvert sur lequel il compte aujourd'hui lui sera brusquement retiré demain.

Avec cette instabilité constante, cette insécurité du lendemain, comment une maison ne serait-elle pas timide et sans cesse menacée? Si, ayant compté sur tels capitaux elle peut s'en voir brusquement dépouillée; si, quelque retard qui puisse se produire sur ses prévisions, elle s'expose, pour effectuer le remboursement d'un crédit impitoyablement exigé, à abandonner une opération entreprise, à réaliser ses marchandises à tout prix, où à se voir arracher les ressources nécessaires à sa marche!

Pas d'immobilisations. — Qu'une crise locale se produise, qu'une place vinicole, par exemple, entre dans des jours difficiles : aussitôt le siège de la Société s'affole; des instructions pressantes arrivent coup sur coup; c'est un sauve-qui-peut : « Restreignez les facilités consenties! Faites rentrer les découverts! Suspendez les crédits! Réduisez les escomptes! » Et voilà le commerce, qu'il aurait fallu soutenir, gêné, serré, étranglé; voilà la crise, qu'il aurait fallu combattre, rendue plus aigüe et plus large. — Lorsque, après la tourmente, on comptera les survivants, on verra combien restent debout de ceux qui avaient cru pouvoir

se fermer le sûr abri de la Banque locale. Que serait-ce, si, au lieu d'être circonscrite, c'était une crise générale qui se déchaînât sur le pays !

L'acte d'accusation continue :

Donc, pas d'immobilisations, ne faire que des opérations à tout instant réalisables, de façon à pouvoir, à tout instant, faire face à toutes les exigences — voilà la consigne. Mais que sont ces opérations ? Serait-ce de rendre au public ces mille services qui ne demandent aucune mise de fonds (virements, garde de titres, etc.), pour consacrer tous ses efforts aux affaires courantes de Banque et, en premier lieu, à l'escompte ? Les Grands Établissements voudraient bien le faire croire : Mais rien n'est plus faux. En réalité, ces opérations sont uniquement pour eux ce que sont les « articles-réclame » pour les Grands Magasins. Elles attirent et retiennent par l'appât alléchant de leur bon marché une clientèle qui, séduite, rendue confiante, est dès lors toute prête à se laisser convaincre, et souvent exploiter.

Si les Grands Établissements lancent de tous côtés l'essaim effronté, insinuant et tenace de leurs « démarcheurs », s'ils offrent au particulier leur service de coffres-forts, au rentier leurs services de coupons, de garde de titres, au spéculateur leur service d'ordres de Bourse et d'informations, au commerçant l'escompte — le tout à des conditions dérisoires — ce n'est pas qu'ils soient assez naïfs pour en attendre un bénéfice direct. Ce qu'ils veulent, c'est attirer à eux une innombrable clientèle qui, un jour ou l'autre, aura des capitaux disponibles, arriver ainsi à une véritable main-mise sur la fortune mobilière du pays, de façon à atteindre enfin ce qui est l'objet constant de leurs préoccupations : *placer des titres*.

Placer des titres, c'est, en effet, de toutes les opérations de banque, de beaucoup la plus lucrative ; c'est celle aussi qui est susceptible du plus grand développement sans nécessiter une augmentation proportionnelle des frais généraux. Elle n'entraîne de plus, en général, aucune immobilisation, les titres n'étant pris le plus souvent qu'à option par la Société ; ou, si elle prend les titres « ferme », la prime avec laquelle elle les repasse au public compense largement les aléas. — C'est pour toutes ces raisons que le Grand Établissement n'a jamais en vue que le placement de titres. Il constitue pour lui, non seulement la source principale de ses bénéfices, mais encore la condition *sine quâ non* de son existence ; il s'impose à lui, et, seul, peut couvrir des frais généraux écrasants : la Société de crédit est nécessairement condamnée aux émissions à perpétuité !

On l'a bien vu. C'a d'abord été le jet ininterrompu des grands emprunts français, ensuite les milliards d'obligations à lots, les obligations de chemins de fer, les émissions du Crédit foncier, des départements, des communes, qu'ils ont fait absorber à leur clientèle. Puis, et comme (Dieu en soit loué !) ni l'État les villes ne peuvent emprunter toujours, ce sont les États étrangers qu'ils se sont chargés d'alimenter. Le bon argent de France s'en est allé vers des provinces sud-américaines plus ou moins véreuses, vers des chemins de fer exotiques, vers de problématiques mines d'or.

Et l'on ajoute : Que ces affaires soient bonnes ou mauvaises, qu'importe au Grand Établissement ? Quand la baisse se produira, il y aura beau temps que le dernier titre sera sorti de son portefeuille, et ce n'est pas lui qui en pâtira. Tout au contraire, moins la valeur semblera pré-

senter de garanties, plus difficile en sera le placement et plus ronde aussi la commission allouée pour ce placement.

C'est pour lui faire absorber plus facilement toutes les émissions déversées sur elle que les grands Établissements ont inculqué à la clientèle cette habitude d'incessants arbitrages. Chaque fois qu'ils ont à placer de nouveaux titres, ils persuadent au client de vendre aujourd'hui ceux qu'ils lui ont fait acheter hier, et voilà de l'argent disponible ! Si le prix de vente est inférieur au prix d'achat, si d'excellentes valeurs se déclassent sur le marché, peu importe. Il s'agit seulement, pour le moment, de faire ingurgiter l'émission nouvelle au public. C'est dans le même but qu'ils lui offrent, par leurs services d'avances sur titres, des facilités aussi séduisantes que dangereuses. Le client souscrit des engagements au-dessus de ses forces ; il paiera 6 ou 7⁵/₁₀ d'intérêts sur l'avance à lui consentie, et touchera 2 1/2 ou 3 1/2 d'intérêt sur le nouveau titre acheté. Mais l'émission aura été faite, et absorbée.

Lorsqu'il ne s'est pas trouvé d'emprunt à émettre, ce sont des conversions que le Grand Établissement s'est chargé de mener à bien. Notre gouvernement, à tort ou à raison, ajourne la conversion des rentes françaises ? Peu importe. Il est allé trouver les Sociétés, les gouvernements étrangers et leur a dit : Vous payez 4 à 5 % à nos compatriotes, vos créanciers ; je me charge de ne vous faire payer que 3 1/2 ou 3 %. Et c'est ainsi que les Trésors des pays étrangers ont réalisé des économies notables, dont le rentier de France paie les frais. C'est ainsi qu'ils ont bénéficié chez nous d'un taux d'intérêt constamment inférieur au prix du loyer de l'argent dans leur pays, et grâce à la complicité du Grand Établissement, se sont octroyé, à notre préjudice, un crédit illusoire et surfait.

Tel a été, dit-on, pour l'épargne nationale, le plus clair résultat des émissions publiques lancées par les Sociétés de crédit. — Et que dire alors de leurs émissions clandestines, de la vente directe de titres à leurs guichets, écartant tout contrôle et permettant de majorer librement le prix d'émission ? Que penser de ce système, sinon ce qu'en disait naguère un critique financier.

« Un titre offert à une clientèle spéciale, sans publicité, « sans discussion, en dehors du débat de l'offre et de la « demande, perd en quelque sorte son caractère de valeur mobilière. N'étant connu, et mal connu, « que de celui qui l'achète sous cette forme occulte, il est « pour ainsi dire bloqué dans le portefeuille de celui-ci ; « tout marché lui manque pour une négociation ultérieure, « et, si la Société émettrice est sollicitée d'avoir à se charger de cette négociation, ce n'est, le plus souvent, qu'à « un prix bien inférieur à celui de l'achat qu'elle consent « à l'effectuer. »

Et plus loin : « Autrefois, aucun emprunt étranger « n'était émis sur une place unique ; il était toujours « stipulé payable, au choix du porteur, soit en livres sterling, soit en marcs, soit en francs, soit en florins, et ces « titres étaient négociables sur toutes les places financières où le paiement des coupons avait été annoncé. — « Il n'en est plus de même aujourd'hui. La puissance de « placement, l'accaparement de la clientèle réalisés « par la nouvelle organisation de la Société française « de crédit, ont permis aux États étrangers de simplifier « leurs demandes en vue d'un appel au crédit. Ils s'adressent à notre place, où l'épargne est toujours abondante « et centralisée dans quelques caisses. Mais les titres « de leurs emprunts perdent tout à la fois leur caractère

« de valeur mobilière, et de valeur mobilière internationale.

« A ce dernier point de vue, le placement direct
« d'emprunts étrangers aux guichets des Sociétés de crédit,
» au lieu d'être un progrès, constitue une véritable réaction dans l'ordre économique; au lieu d'accroître la
« masse des titres internationaux dont l'existence facilite
« singulièrement les paiements de même nature et économe l'emploi de la monnaie métallique, ainsi qu'on a
« pu s'en rendre compte par l'étude des opérations effectuées en 1871 et 1872 pour le paiement de notre indemnité de guerre, ce mode de placement immobilise notre
« épargne, en arrête la circulation, et diminue l'importance de sa fonction (1). »

Voilà donc le bilan : pour le rentier, il a vu son revenu réduit considérablement par les conversions, la puissance d'échange de ses titres diminuée, son argent souvent irrémédiablement perdu. — L'intérêt du pays n'a pas été plus ménagé : Parmi tant de valeurs émises, il n'y en a pas la moitié pour des valeurs françaises; et encore, parmi ces dernières, ne voit-on figurer presque rien que des emprunts d'Etat ou de villes, c'est-à-dire, rien pour les affaires, rien pour le travail national. N'y a-t-il donc plus de grandes affaires à entreprendre en France? Les Grands Etablissements ont trouvé l'argent pour le Canal de Panama; mais le Canal des Deux-Mers reste à l'état de chimère; le Canal de Marseille au Rhône attend toujours (2); les Chambres de Commerce de nos grands ports doutent de trouver les capitaux nécessaires pour mettre leur outillage à l'égal de

(1) *Le Temps. Semaine financière.*

(2) Nous ne partageons pas les regrets exprimés par nos contradicteurs au sujet de la non-exécution de ces fantaisistes entreprises.

celui des ports rivaux; notre système de canaux reste incomplet, son unification inachevée; notre domaine colonial réclame encore ses routes, ses ports, ses chemins de fer.— Qu'ont fait les Grandes Sociétés pour tout cela?

Les petites affaires privées ont été plus délaissées encore. Quand les Grandes Sociétés se sont occupées de leurs titres, elles n'ont jamais vu en eux qu'un instrument de spéculation. Elles ne se sont jamais intéressées à l'affaire elle-même, n'ont point cherché à prendre une part dans sa direction, à l'aider de leur capitaux, à la développer. Quand les petites entreprises locales ont cherché à obtenir d'elles des ressources, elles se sont heurtées à un refus systématique. Les Grands Etablissements cependant, même sans engager de fonds dans ces affaires, auraient pu les aider à trouver des capitaux en se chargeant de placer leurs titres. Souvent, les Directeurs d'agences, voyant les choses de près, s'en occuperaient volontiers. Mais ils savent bien qu'une pareille initiative serait mal vue en haut lieu : car chaque action placée dans la clientèle, diminue la puissance d'absorption de celle-ci, et il importe de la réserver tout entière, pour que toutes les émissions déversées sur elle soient aussitôt absorbées.

L'acte d'accusation conclut enfin :

Ainsi — l'épargne du pays drainée au loin, et plus d'une fois irrémédiablement engloutie; mise en interdit du travail national; les grandes affaires abandonnées à elles-mêmes; les petites entreprises systématiquement méprisées; le commerce, privé des capitaux qui font sa force et sa vie même, émasculé en temps de calme, et, en temps de crise, étranglé. Telle est l'œuvre de ces Grands Etablissements que, par une amère antiphrase, on appelle « Sociétés de Crédit », sans doute parce que tout le

monde leur fait crédit et qu'elles ne le font à personne; telles sont les conséquences de la disparitions de Banques locales. — Ne cherchez pas ailleurs la cause de la décadence économique du pays; l'anémie de l'esprit d'entreprise, l'énervement du commerce national, le senti-d'inquiétude qui paralyse notre activité, ne sont que le résultat de la direction donnée à nos affaires par les Grands Établissements de crédit; nulle part le malaise n'est aussi profond qu'en France, parce que nulle part on n'a constaté un si dangereux envahissement.

Discussion.

Tel est le réquisitoire. Et nous ne parlons pas de ces diatribes que l'on voit périodiquement reparaître dans d'éphémères brochures ou dans une partie de la presse financière, chargeant les Établissements de crédit de tous les péchés d'Israël et dénonçant leurs chefs à la vindicte publique, Dieu — ou plutôt le diable — sait sous quelles inspirations! Non, ce sont des auteurs parfaitement éclairés et d'une impartialité hors de conteste qui formulent ces accusations.

Nous ne sommes point chargés de la plaidoirie; mais, quelle que soit l'autorité de nos auteurs, il ne nous semble pas qu'on puisse accepter sans examen de si graves critiques; nous pensons que plusieurs des griefs invoqués sont radicalement inexacts, que beaucoup d'autres sont exagérés; que, en tout cas, on aurait tort d'incriminer le système, si c'est l'application qu'on en a faite qui, seule, est pernicieuse; qu'enfin il importe moins de savoir

lequel des deux régimes d'organisation est préférable, que de chercher ce qu'il y a de bon en chacun, et comment on les pourrait combiner ensemble pour la plus grande prospérité possible du pays.

C'est le rôle des Grands Établissements en tant que « Haute Banque », que Banques de placements, qui est le plus souvent, et le plus violemment dénoncé. Leur action, à ce point de vue, aurait été aussi néfaste pour l'intérêt des particuliers que pour l'intérêt national.

Il faut le reconnaître, cette accusation aurait une grande vraisemblance, si, comme on le soutient, les affaires de Banque pure étant radicalement insuffisantes à faire vivre ces Sociétés, celles-ci étaient réellement « condamnées aux émissions à perpétuité », et obligées, pour se soutenir, de lancer sans cesse de nouvelles affaires coûte que coûte, et de mauvaises à défaut d'autres.

En est-il bien ainsi ?

Dès l'abord, un doute s'élève. Il est certain que des opérations de ce genre présentent une marge de bénéfice autrement large que les affaires normales de Banque. Mais il est bien connu aussi que ces opérations sont d'une irrégularité extrême ; que, pendant des exercices entiers, un resserrement monétaire, des inquiétudes inspirées par la politique intérieure ou extérieure, mille causes enfin, les rendent absolument impraticables, et que, dans de tels moments, un appel au crédit public serait nécessairement condamné à un échec. N'est-il pas évident dès lors que, si les affaires d'émission étaient la source principale des bénéfices des grandes Sociétés, on verrait ces bénéfices subir ces variations constantes et considérables qui se

remarquent en ceux des Sociétés financières proprement dites (1)?

Or, nous avons beau examiner leurs comptes de profits et pertes sur une longue période, considérer soigneusement les exercices marqués par une pénurie presque complète d'affaires d'émission, nous sommes frappés de la stabilité remarquable de leur rendement, permettant l'amortissement régulier de toutes les installations nouvelles, et la distribution d'un dividende qui ne varie que pour s'accroître. — Dira-t-on, par exemple, que les années 1889 et 1890, marquées par les plus graves agitations intérieures, par un épouvantable scandale financier, par la chute du Comptoir d'Escompte qui avait ébranlé gravement la confiance inspirée par toutes les Sociétés de Crédit, étaient favorables au lancement d'affaires nouvelles? Et cependant, qu'on regarde le bilan du Crédit Lyonnais, de la Société Générale : chacun de ces deux exercices accuse une augmentation sensible des résultats. — Il en est de même pour l'exercice 1897, où le chiffre des émissions et conversions a été exceptionnellement bas; et on pourrait multiplier ces exemples. — N'est-ce pas un sûr symptôme que les bénéfices des grandes Sociétés reposent sur une base autrement stable que celle des opérations financières? Ne peut-on affirmer, après cela, que le terrain qu'elles cultivent est surtout celui des opérations régulières de Banque, où la récolte est plus longue à venir, et

(1) Voici, par exemple, les dividendes distribués par la Banque Internationale de Paris depuis sa fondation :

1889	17 fr. 50	1895	35 fr.
1890	30 »	1896	35 »
1891	20 »	1897	35 »
1892	22 50	1898	30 »
1893	25 »	1899	35 »
1894	30 »	1900	zéro

souvent bien moins abondante, mais toujours assurée, et chaque année meilleure ?

D'ailleurs, les déclarations des intéressés abondent, et nous avons déjà eu occasion de les citer. Plusieurs fois, le rapport de la Société Générale déclare formellement que le produit des opérations courantes est suffisant pour couvrir les frais généraux et assurer l'intérêt à 5 % du capital versé (1). Le Comptoir National d'Escompte, tout en constatant que les affaires financières « doivent figurer en bonne place dans le programme d'un établissement de son ordre », qu'elles sont « un facteur puissant de profits » (2), a toujours affirmé qu'il entendait faire des opérations de Banque pure l'objet essentiel de son activité et la base de ses bénéfices. Et le Crédit Lyonnais, à plusieurs reprises, définissait de la même façon son programme. « Loin de « négliger les affaires financières, disait-il notamment, « nous les accueillons volontiers quand les circonstances « nous les présentent. Mais nous ne voulons pas dépendre « d'elles. Nous voulons avoir notre revenu annuel assuré « par les seuls bénéfices ordinaires de Banque ». — Et plus tard : « Les bénéfices résultant d'opérations financières peuvent enrichir quelques exercices, mais ils sont « passagers. Un courant régulier d'affaires normales peut « seul assurer la prospérité durable d'un Établissement « tel que le nôtre : c'est là qu'est le gage de la régularité « de ses profits (3) ».

Ce ne sont là — dira-t-on — que des affirmations. — Sans doute; mais dire le contraire, n'est aussi qu'une affirmation. Et il y a entre les deux cette différence : c'est que les gens qui avancent la première peuvent savoir ce

(1) Voir notamment le rapport sur les Exercices 1895, 1896, 1897.

(2) Rapport sur l'Exercice 1893.

(3) Rapp. sur l'Exercice 1894.

dont ils parlent; ceux qui soutiennent mordicus la deuxième ne le peuvent pas.

On peut le dire : les bénéfices normaux des Grands Établissements sont assez considérables pour que l'obligation de placer sans cesse des titres, quels qu'ils soient, ne s'impose pas à eux avec une rigueur telle qu'ils soient forcés parfois de sacrifier les intérêts de leurs clients aux nécessités de leur existence. — Et comment ne pas voir que la chose serait impossible? Point n'est besoin d'être financier pour savoir que les gens à qui l'on a fait perdre leur argent vous en savent mauvais gré. Si les Grandes Sociétés étaient comme ces colporteurs qui, ayant vendu leur pacotille, s'en vont et ne reparaissent plus, elles pourraient à leur aise tromper leur monde. Mais elles demeurent, et le client dupé saurait bien où porter ses récriminations. Si donc les innombrables titres qu'elles ont placés avaient été si détestables, si les ruines avaient été si nombreuses, il y aurait longtemps qu'elles n'existeraient plus; quelle que soit l'étendue de leur clientèle, il suffirait qu'une valeur fût patronnée par elles pour qu'une universelle répulsion régnât à son encontre, et ces Sociétés qui, dit-on, ne vivent que du placement de titres, n'en pourraient plus placer un seul. L'exécration publique leur aurait depuis longtemps rendu la vie impossible. Sans doute, leur capital pourrait demeurer intact. Mais quel serait leur crédit? Quelle opinion règnerait sur leur clairvoyance, et même sur leur bonne foi? Croit-on que le client étrillé pratiquerait assez le précepte de l'Évangile pour les laisser bénéficier de ses dépôts? Elles ne pourraient plus attendre du public ni argent, ni affaire, et il y a beau temps qu'elles auraient dû fermer leurs portes sous les huées!

Qu'on cite des faits, d'ailleurs. — Certes, il ne faudrait

pas beaucoup d'opérations comme les emprunts Argentins, Brésiliens, du Panama, pour ruiner notre pays. Mais quelque déplorables que soient ces désastres, quelque responsabilité qu'en portent tels ou tels Établissements, sont-ils seuls coupables? Ont-ils été seuls à patronner ces affaires? N'avait-on pas entendu s'élever en leur faveur, dans tout le monde financier, dans la presse entière, en France et à l'étranger, un unanime concert d'éloges? Dans quelle mesure ont-ils provoqué l'engouement public, et dans quelle mesure ont-ils été entraînés par lui, voilà ce qu'il faudrait dire. C'est incontestable, il y a eu des erreurs ou des fautes dont le capitaliste français a souffert. Il était bien à prévoir, du reste, que, parmi tant de valeurs émises, il s'en trouverait de mauvaises, constituant ce qu'un de nos financiers appelait, un peu trop philosophiquement sans doute, le « déchet ». Mais c'est là l'exception, et les chiffres permettent d'affirmer, que dans l'ensemble, les placements en valeurs étrangères ont été favorables aux capitalistes français. Une statistique de M. Ed. Théry établit que, en 1897, le capital de ces valeurs aux cours de la Bourse, était supérieur non seulement au capital qu'elles représentaient au prix d'émission, mais encore à leur capital nominal; et que, par conséquent, le déficit causé par la dépréciation des fonds argentins, brésiliens, espagnols, portugais et serbes, avait été plus que compensé par la hausse qui s'est produite sur les fonds russes, égyptiens, austro-hongrois et ottomans, qui constituent nos plus grosses créances sur l'étranger (1).

Si les Grandes Sociétés ont engagé le public dans quelques affaires mauvaises, ne lui en ont-elles pas offert beau-

(1) Ed. Théry. Les Valeurs mobilières en France.

coup d'excellentes ? Et leur intervention n'a-t-elle pas été le plus souvent bienfaisante ? Si elles n'avaient pas dirigé une grande partie de nos épargnes vers les placements étrangers, n'aurait-on pas vu, sur les cours des grandes valeurs nationales, une hausse telle que les porteurs auraient dû subir des conversions autrement onéreuses et autrement nombreuses que celles qui leur ont été imposées ? Est-ce que le placement par elles des derniers Emprunts russes, en faisant pénétrer dans toute la population des titres qui, jusqu'alors introduits en France par l'inscription directe à la cote, étaient demeurés dans les mains des hommes d'affaires ou des gros capitalistes, n'a pas provoqué un meilleur classement de ces titres, et, par contre-coup, la hausse des cours de toutes les valeurs de même groupe ? Est-ce que l'émission de l'emprunt Tabacs Portugais, en 1891, en sauvant le royaume de la banqueroute, en sauvegardant le trône des Bragance, n'a pas puissamment servi les intérêts de tous les créanciers de ce pays ?

A un autre point de vue, l'organisation actuelle des Grandes Sociétés ne paraît-elle pas offrir de précieuses garanties ? On a vu de quelle inertie et de quelle faiblesse notre gouvernement a fait preuve quand il aurait fallu faire respecter les droits de nos nationaux outrageusement violés par des États banqueroutiers. Ne peut-on espérer que nos grandes Sociétés pourraient et voudraient aujourd'hui empêcher le retour de pareils scandales. Au nom de leurs innombrables clients, elles pourraient exiger ou assurer elles-mêmes les mesures défensives devant lesquelles nos gouvernements reculent, et devant lesquelles les intérêts isolés sont impuissants. La grande puissance dont elles disposent, l'impossibilité de faire un nouvel

appel à l'épargne française hors de leur concours, leur permettraient de parler haut et ferme et de faire entendre leur voix. Elles seraient toutes désignées pour surveiller la gestion du travail économique chez le débiteur étranger, au nom des créanciers nationaux. Pourquoi douter que, le cas échéant, elles voudraient tenir ce rôle où elles gagneraient une popularité et un prestige précieux, et où, en servant ainsi leurs intérêts, elles serviraient puissamment l'intérêt public ? (1).

Qu'on parle du mal qu'ont pu causer certaines Grandes Sociétés, c'est justice. Mais pourquoi ne parle-t-on point du bien qu'elles ont fait, de celui qu'elles pourraient faire ? Ne voilà-t-il pas une bien singulière méthode critique ? Qu'on procède autrement : qu'on examine une à une toutes les affaires dans lesquelles elles ont engagé leurs clients ; qu'on en fasse le bilan. Il serait bien surprenant qu'il en ressortît ce fait qu'il n'y a que des naïfs et des dupes dans l'armée, toujours grossissante, des gens qui témoignent aux Grands Établissements leur confiance en leur remettant la gestion de leur fortune !

Nous avons rapporté, dans toute leur sévérité, les critiques que soulève le mode de placement direct de titres, fort en honneur chez les Sociétés de crédit. — S'il s'agit seulement de signaler les inconvénients de ce système, et de mettre le public en garde contre eux — d'accord ; car ces inconvénients sont très réels et sérieux. Mais si, de là, on veut conclure à sa condamnation absolue, nous n'adopterons pas cette conclusion. C'est que, avant

(1) En 1899, le *Deutsche-Bank*, de Berlin, prit l'initiative d'une Association des porteurs de valeurs industrielles et minières du Transvaal, pour la protection de leurs intérêts au cours des hostilités.

de décider l'abandon de ce système, il faudrait être convaincu que ceux par lesquels on le pourrait remplacer présentent sur lui des avantages certains : et nous n'avons pas cette conviction.

En effet, indépendamment de la vente de gré à gré aux guichets des Sociétés, l'appel au public pour le placement de titres se réalise actuellement de deux façons : par l'*introduction* en Bourse, et par l'*émission publique*.

Le premier de ces systèmes consiste dans la négociation directe sur le marché même. — Un groupe financier crée une affaire et en garde soigneusement les titres entre ses mains. Mais une publicité, d'abord discrète, puis de plus en plus dithyrambique, chante les louanges de l'affaire, en fait miroiter les résultats « certains » dès le début, évoque l'exemple des entreprises analogues les plus brillantes. Bientôt le terrain est prêt, et on demande alors « l'inscription » à la cote ; le concert d'éloges redouble, le jour fixé pour l'introduction arrive : aussitôt un afflux de demandes semble provoquer une soudaine effervescence du marché. Le syndicat, ayant seul des titres, fait coter les cours qu'il veut ; il vend des quantités insignifiantes, et rachète en sous-main tout ce qui peut retomber sur le marché : l'impulsion est donnée ! A la Bourse, plus un titre monte, plus il trouve d'amateurs. En quelques séances, un mouvement vertigineux d'ascension s'affirme, c'est une véritable explosion de hausse ! Le titre fait 50, 75, 100 0/0 de prime : le syndicat « repasse » vite son lot au public ; le tour est joué !

Mais l'ivresse est courte. Le marché, n'étant plus surchauffé et soutenu par le syndicat, fléchit ; des exécutions

de spéculateurs s'annoncent; en un clin d'œil la panique se déchaîne, les porteurs affolés jettent tous leurs titres, veulent vendre avec la même fièvre qu'ils mettaient la veille à acheter. Et c'est l'écroulement subit, aussi déraisonnable et aussi excessif, le plus souvent, qu'avait été l'engouement.

Ces manœuvres sont d'autant plus dangereuses que leurs auteurs échappent à toute responsabilité. A qui la victime irait-elle se plaindre? Aux meneurs du syndicat? Mais qui les connaît? Et d'ailleurs, que leur importe l'opinion de tel ou tel? Ils savent bien qu'à la première occasion, pourvu que le nom de l'affaire change, les mêmes procédés auront le même succès. — Est-ce au banquier que le malheureux acheteur irait porter ses protestations? Mais celui-ci n'a fait qu'exécuter l'ordre de Bourse de son client, et ce n'est pas sa faute si les cours ont vertigineusement monté. Personne n'a rien fait, personne n'est coupable, et on aurait tôt fait d'expliquer au naïf qu'il n'a à s'en prendre qu'à lui-même de sa ruine, et qu'il peut tout au plus maudire l'inéluctable loi de l'offre et de la demande.

Pour quelques affaires sérieuses qui ont été ainsi offertes au public, combien d'agiotages échontés ce système n'a-t-il pas couverts? De récents et multiples exemples ont trop montré à quels abus il pouvait donner lieu, pour qu'il soit permis à personne de souhaiter de le voir généralisé. Les intérêts particuliers sont en cause, et aussi l'intérêt général : car il faudrait craindre que le renouvellement de pareils scandales ne parvînt à dégoûter définitivement le public, et à accréditer les sentiments de suspicion qu'inspirent trop souvent les gens et les valeurs de Bourse. Les affaires sérieuses, et les hommes sérieux seraient les premiers à en pâtir.

Reste donc la forme d'émission par voie de souscription publique. — En principe, ce système, par la large publicité qu'il comporte, par l'égalité des conditions assurées à tous les souscripteurs, présente des garanties toutes particulières. Il semble réaliser au mieux le principe de la discussion indépendante, du libre débat de l'offre et de la demande.

Sans vouloir méconnaître la valeur théorique de ces avantages, il semble cependant qu'il ne faille pas s'en exagérer la portée, en fait. — Lorsqu'un négociant achète du blé, ou une ménagère un coupon d'étoffe, l'un et l'autre connaissent la marchandise et sont susceptibles d'en discuter librement le prix. En va-t-il de même pour l'acheteur d'une valeur mobilière? Quel jugement un homme même éclairé — s'il n'est pas un spécialiste — pourrait-il porter sur la valeur intrinsèque de tel ou tel emprunt finlandais ou roumain? Les éléments d'information lui manquent, et d'ailleurs, qu'en saurait-il tirer? Aussi, neuf fois sur dix, l'acheteur n'aura et ne pourra avoir sur le titre qu'on lui offre d'autre opinion que celle de son journal, ou celle de son banquier.

Or, sans vouloir médire de nos seigneurs de la Presse, il est bien permis de supposer qu'ils ne sont pas, tous, des financiers émérites, et que, tous, ne savent pas, toujours, refuser les présents d'Artaxercès. Il pourra bien dès lors arriver quelquefois, n'est-ce pas? que l'opinion de tel ou tel organe soit ou pas très éclairée, ou pas très désintéressée. Et voilà le principe de libre discussion bien mal en point! (1).

(1) Il arrive très souvent que les grands journaux afferment, pour des prix parfois fantastiques, leur *Bulletin financier* à des courtiers de publicité. Il est bien clair dès lors que les colonnes de ces bulletins appartiendront au plus offrant et dernier enchérisseur.

Si c'est à son banquier que l'acheteur s'en rapporte, pourquoi trouver ici plus de garanties qu'on n'en veut voir dans le système de placement de gré à gré ? — Bien au contraire ; dans le cas de la souscription publique, le banquier peut se considérer et se considère en fait comme un simple intermédiaire entre le vendeur et l'acheteur ; il prête ses guichets, moyennant commission, pour recevoir et servir les demandes qui se présentent ; mais la valeur qu'il livre n'est pas lancée par lui, il ne la couvre nullement de son nom, et on pourrait aussi bien la trouver chez toute autre maison rivale. — Il en va autrement lorsqu'il se charge de prendre une affaire à son compte, d'en recommander les titres à ses clients. Il sait bien que c'est sous le couvert de son autorité morale que ceux-ci les prendront ; que c'est à lui, le cas échéant, qu'ils imputeront les déboires qu'ils auront subis, et qu'ainsi sa responsabilité est directement engagée ; pour n'avoir pas de sanction pécuniaire, elle n'en serait pas moins effective, nous l'avons vu. Il est bien probable que c'est avec une extrême prudence qu'il s'engagera de la sorte ; que c'est seulement après s'être soigneusement rendu compte de la valeur d'une affaire, qu'il se chargera d'en placer les titres. Dès lors, il n'est pas bien sûr que le public doive trouver dans ce système des garanties moins réelles que dans la souscription publique ; ce qui est certain, en tout cas, c'est que ce dernier mode de placement entraîne des frais incomparablement plus élevés, et que c'est le souscripteur qui, de façon ou d'autre, paie ces frais.

On dit enfin, contre le système de vente directe, qu'il a pour effet d'introduire dans le portefeuille des capitalistes des valeurs dont la négociation ultérieure est souvent fort difficile. Mais — il est aisé de le comprendre — cet incon-

vénient tient à la nature de ces valeurs, et non pas à leur mode de placement; c'est à celui qui veut éviter le danger que l'on signale d'être assez avisé pour ne s'intéresser qu'à des affaires ayant des titres assez nombreux et un marché assez actif. On serait mal venu, d'ailleurs, à se servir ici de cette critique contre les Grandes Sociétés; car les Banques locales, qui intéressent leur clientèle à de petites entreprises, dont les titres sont inconnus hors de leur région, pourraient se voir retourner le reproche, avec bien plus de raison (1).

En somme, quand on examine avec impartialité et les titres qu'ils ont placés dans le public, et la façon dont ils les ont placés, on reste convaincu que les Grands Établissements ont beaucoup plus servi que lésé les intérêts particuliers, et qu'ils ne méritent pas, à ce point de vue, les vives critiques dont ils ont été si souvent l'objet. — Nous avons tâché de donner quelques arguments à l'appui de cette thèse; mais il en reste un meilleur : c'est de montrer la faveur chaque jour croissante dont les Sociétés de crédit jouissent auprès du premier intéressé, le public; que les farouches gardiens des intérêts privés se rassurent

(1) En 1897, M. Fleury Ravarin déposa une proposition de loi ayant pour objet de parer aux inconvénients du placement de gré à gré. — Il s'agissait :

1^o D'obliger l'émetteur ou l'introducteur à publier un prospectus circonstancié ;

2^o De le rendre pécuniairement responsable de la véracité des renseignements fournis par le prospectus ;

3^o De l'obliger à la publication annuelle du procès-verbal de l'assemblée générale et du bilan ;

4^o Nécessité de la signature du prospectus par une maison de Banque ayant un siège en France depuis deux ans au moins.

Nous ne voyons pas que cette réglementation, d'ailleurs fort acceptable, puisse ajouter grand'chose aux garanties offertes dès maintenant par les affaires que patronnent les Grands Établissements de crédit.

done ; ils peuvent se déclarer satisfaits d'un système qui satisfait ceux qui en font usage.

Il aurait pu se faire que, tout étant favorable aux intérêts particuliers, l'action des Grands Établissements fût pernicieuse au point de vue général du pays. Et on soutient, en effet, cette dernière proposition, avec plus de vivacité, selon nous, que de raison.

On montre d'abord la part relativement minime qu'occupent les valeurs françaises dans l'ensemble des valeurs émises, et l'on ajoute : « Encore n'y voit-on figurer que des Emprunts d'État, de Départements ou de Villes, c'est-à-dire rien pour les affaires, rien pour le travail national » !

Quelle singulière affirmation ! Est-ce donc pour payer des fonctionnaires, ou bien pour avoir le plaisir d'assurer des commissions aux Grandes Sociétés que l'on a émis ces Emprunts ? Avec quel argent a-t-on donc, dans les 25 dernières années du siècle, terminé les réseaux de nos voies ferrées, ouvert de nouvelles routes, commencé l'unification de nos canaux ? Où donc ont été trouvés les capitaux nécessaires à nos grandes villes pour leurs travaux d'assainissement, pour la création de voies plus spacieuses, pour l'aménagement plus parfait de leurs ports ? A quoi a-t-on employé le produit de certaines émissions du Crédit Foncier ? Ne serait-ce pas à des prêts qui ont permis l'amélioration de la propriété foncière ? En 1896 l'Emprunt Tonkin, en 1897 l'Emprunt Colonie de Madagascar, en 1899 l'Emprunt Indo-Chinois, étaient bien destinés, croyons-nous, à l'exécution des grands travaux publics que réclamait notre domaine colonial ? — Tout cela, ce n'est donc rien pour les affaires, rien pour la puissance économique du pays ?

On parle de mise en interdit du travail national. Et voilà une accusation singulièrement grave, et bien de nature à jeter la déconsidération sur les Sociétés de Crédit. Mais encore faudrait-il que cette accusation fût vraisemblable, et elle ne l'est à aucun degré. — Quel intérêt mystérieux aurait pu inspirer une conduite si blâmable ? Est-ce que, en émettant les titres de Sociétés françaises, les Établissements de crédit n'auraient pas touché ces commissions dont on les dit si avides ? N'auraient-ils pas saisi avec empressement cette occasion d'attirer ces Sociétés dans leur clientèle ? Cela est de toute évidence et, en vérité, on comprendrait difficilement pour quelle secrète raison des Établissements de crédit français, poussant jusqu'au désintéressement la haine de la patrie, repousseraient systématiquement des affaires sérieuses, parce que françaises !

Sans doute, certains Établissements ont paru se consacrer surtout aux émissions de fonds d'États. Mais il ne s'ensuit pas que ce soit là un caractère inhérent à toute Société de crédit. Qu'on examine la liste des affaires auxquelles le Comptoir National d'Escompte — pour ne citer que celui-là — a prêté son concours : sans remonter au-delà de quelques années, n'y voit-on pas figurer les plus grandes Sociétés françaises : Compagnie Thomson-Houston, Compagnie des Compteurs à gaz, Compagnie Continentale d'Éclairage, Compagnie du Chemin de fer de Bône Guelma, Messageries Maritimes, Compagnie Générale française de Tramways, Câbles Transatlantiques, Compagnie des Chemins de fer Économiques du Nord, etc., etc. ? — L'ancien Comptoir avait envoyé en Chine une mission, grâce à laquelle l'industrie française se vit réserver les importantes commandes des travaux de Port-Arthur ; c'est

sous les auspices du nouveau Comptoir que furent conduites toutes les études en vue de l'établissement du Chemin de fer de Tananarive à Tamatave, et c'est à propos de cette affaire qu'il pouvait dire avec une légitime fierté : « Nous nous sommes attachés, cette fois encore, à affirmer cet esprit d'entreprise et de persévérance dont est faite l'initiative privée : il ne dépend pas de nous que nos efforts, souvent renouvelés dans cette direction, ne soient plus féconds (1) ». A cette heure, une autre mission organisée par tous les Établissements de crédit de Paris fait des travaux analogues dans l'Yunnan. C'est le Comptoir encore qui constitua récemment la Compagnie coloniale de Madagascar ; qui participa puissamment à la réunion du capital du Chemin de fer Pékin-Hankow, d'un si haut intérêt pour notre influence en Chine ; qui prit une position prépondérante dans les meilleures affaires de Tramways, dont le récent essor doit amener sans doute, dans les conditions économiques et sociales de nos grandes villes, les mêmes transformations qu'apporta, pour l'ensemble du pays, la création des grandes voies ferrées ; c'est aussi le Comptoir National qui, de concert avec la Société Générale, créa au Brésil une Banque française que réclamaient avec instance nos nationaux établis en ce pays, et le Gouvernement lui-même ; c'est la même Société Générale qui, en 1898, lorsque les projets financiers des Pouvoirs Publics (projets d'impôt sur le revenu, sur la rente, etc.) vinrent jeter l'alarme dans beaucoup d'esprits, ouvrit à Bruxelles et à Anvers la « Société française de Banque et de Dépôts », pour tâcher d'aller reprendre à l'étranger les capitaux qui désertaient le pays.

(1) Rapport Exercice 1898.

Contre de tels exemples, on soutiendrait difficilement que l'action des Grands Établissements est, par définition, contraire à l'intérêt national. Il semble, au contraire, qu'une claire notion de leurs devoirs est présente à leur pensée, puisque c'est l'un d'eux qui, naguère, définissait ainsi son programme :

« Il faut que les principales Sociétés de Crédit françaises soient en mesure de pourvoir au développement économique de notre pays, comme le sont, pour le leur, les principales Banques allemandes. Par sa traditionnelle préoccupation des intérêts nationaux, par la nature même des affaires dont il s'est particulièrement occupé, le Comptoir est placé aussi bien que qui que ce soit pour seconder heureusement ce mouvement et en tirer honneur et avantage — sans se départir du programme arrêté dès l'origine, qui fait des opérations commerciales de Banque la source principale et régulière des profits (1) ».

Est-ce là mal entendre l'intérêt du pays? Certes, il aurait fallu souhaiter que ce programme fût plus généralement et plus strictement appliqué, et qu'une part plus large de la richesse nationale fût consacrée au travail national. — Mais autre chose est de constater un fait regrettable, autre chose d'en rejeter la responsabilité sur les grands Établissements : car, nous allons le voir, il ne dépendait pas d'eux seuls que l'activité de notre pays fût mieux secondée.

Nous n'estimons pas, comme les théoriciens les plus rigoristes, qu'une Banque de dépôts doive formellement s'interdire toute participation directe dans des entreprises

(1) Comptoir National. Rapport à l'Assemblée extraordinaire, du 26 avril 1900.

de longue haleine. Nous tenons, au contraire, que, si l'emploi qu'elle a fait des ressources qui lui viennent de tiers est tel qu'elle puisse envisager sans crainte toutes les éventualités, elle a le droit absolu de disposer librement de ses ressources propres. — Il ne faut pas perdre de vue, cependant, que ces ressources propres doivent, surtout et avant tout, constituer la garantie des créanciers, et que certaines affectations seraient incompatibles avec ce rôle; que c'est sur elles que doivent être prélevés des frais d'installation considérables, et toutes les immobilisations : et l'on voit donc *que la part est relativement minime, des capitaux dont une Société de crédit peut disposer pour la création et la dotation directe d'entreprises.*

On dira, il est vrai, que sa mission est autre, qu'elle a un moyen tout aussi sûr de stimuler le développement économique du pays : c'est d'aider les affaires à se constituer et à accroître leur puissance, en servant d'intermédiaires entre ces affaires et ceux qui détiennent des capitaux. — Rien de plus exact. Mais encore faut-il, pour qu'elle puisse remplir ce rôle fécond, que ces affaires existent, et qu'elles soient assez attrayantes pour que les souscripteurs acceptent de s'y intéresser. Or, ce sont des faits malheureusement trop certains que l'essor de l'Industrie française, si magnifique dans le milieu du dernier siècle, s'est considérablement ralenti à son déclin; que des exigences fiscales excessives ont fait émigrer des capitaux qui ne demandaient qu'à s'employer dans le pays; qu'une gestion économique et financière peu éclairée a mal soutenu le travail national, et que l'esprit d'entreprise semble avoir diminué en France.

Les Grands Etablissements pouvaient-ils réagir contre toutes ces causes ? Leur appartenait-il de substituer leur

action à des initiatives défailtantes, de créer eux-mêmes des affaires devant lesquelles le public entier semblait indifférent ? Il est permis d'affirmer que non. Une œuvre pareille n'était ni dans leur rôle, ni, d'ailleurs, dans leur pouvoir ; on leur reprocherait à tort de ne pas l'avoir accomplie. Rien ne prouve qu'ils ne l'auraient point secondée, si ceux de qui devait venir l'initiative l'avaient entreprise. C'est vrai : on ne les a pas vus assez souvent donner leur concours à notre Industrie ; mais est-ce parce qu'ils ont refusé de le faire, ou bien parce qu'on ne leur en a pas assez souvent donné l'occasion ? C'est ainsi que la question se pose, et, à l'examiner de près, il est permis de douter si ce sont les Grands Etablissements qui ont manqué aux affaires françaises, ou les affaires françaises aux Grands Etablissements !

Ce ralentissement de l'activité économique en France expliquerait, pour une grande part, le développement considérable qu'y ont pris les placements en valeurs étrangères. Et l'on sait cependant quels reproches ont encourus les Grands Etablissements, comme ayant aidé, et même, dit-on, provoqué cette émigration de nos capitaux, dont on ne veut voir que les mauvais effets.

Ce serait une facile malice de montrer ici à quel inconvénient s'expose, selon le proverbe, celui qui veut trop prouver. Car on dénonce en bloc tous les Emprunts étrangers non seulement comme fâcheux au point de vue économique, mais encore comme constituant un véritable péril national. Il faut, sans doute, que les États roumain, norvégien, grec, bulgare, ou autres États de même ordre, que nous voyons figurer presque seuls sur la liste de nos derniers emprunteurs, nourrissent de bien noirs desseins contre la prééminence de notre commerce ou l'intégrité

de notre sol, pour justifier de si vives alarmes, et l'accusation de haute trahison que l'on semble près de porter contre ceux qui leur ont prêté leur concours ! De tels arguments portent peu, et on aurait beau jeu à faire valoir à leur encontre, par exemple, que le placement en France des Emprunts de la Russie n'a pas été, sans doute, sans contribuer à ce rapprochement entre les deux nations, que beaucoup considèrent comme l'événement diplomatique le plus heureux pour notre pays, qui se soit accompli depuis nos désastres.

D'ailleurs, plus que ces cas d'espèces, la question qui se pose ici importe : car ce qui semble mis en discussion, c'est l'avantage, pour une nation, de détenir une quantité immense de valeurs étrangères. Aussi, quelque connus que soient ces avantages, ne semblera-t-il pas inutile de les rappeler sommairement.

Si l'or et l'argent ne sont pas, comme l'avaient pensé les premiers Mercantilistes, la seule richesse, ils sont cependant une richesse ; et si, comme le voulait Boisguillebert, la monnaie n'est qu'une marchandise, et qu'elle ne doive être que le « valet du commerce », on reconnaîtra cependant que c'est une marchandise dont il est bon d'être pourvu, et un valet dont les services sont indispensables au maître. — L'appauvrissement du stock monétaire dans un pays entraîne de grandes conséquences : il engendre directement une crise commerciale, par suite du resserrement du crédit et de l'abaissement des prix ; et une crise financière, en rendant moins facile le règlement des transactions, en provoquant la hausse de l'escompte, l'élévation des changes, et la dépréciation des valeurs de Bourse.

Or, les dettes de la France envers l'étranger, et par conséquent les causes de sortie de l'or sont importantes et multiples (1).

Nos exportations, c'est-à-dire nos créances sont, il est vrai, considérables (4.078 millions en 1900) ; mais nos importations le sont davantage encore (4.408 millions en 1900), en sorte que notre balance commerciale se solde annuellement par une différence qu'il faut nécessairement régler en numéraire ; ce déficit, qui atteignait plus de 960 millions pour 1898, année de mauvaises récoltes, représente pour la période 1880-1900 une moyenne annuelle de 860 millions. C'est dire que, durant ces 20 années, la France aurait dû exporter, en règlement de sa dette commerciale proprement dite, plus de *17 milliards de francs !*

En outre, elle doit solder les dépenses faites par ses nationaux en résidence à l'étranger (de 4 à 500 millions par an), auxquelles il faut ajouter les exportations de monnaie faites par les étrangers travaillant en France : il y a dans nos usines et dans nos fermes plus d'un million d'ouvriers Belges, Luxembourgeois, Italiens, Espagnols, Allemands, Suisses, etc, qui font des économies sur leurs salaires et les expédient dans leur pays respectif : d'où une exportation annuelle de 400 millions environ. — Il faut payer, de plus, le montant des arrérages, intérêts, dividendes et remboursements sur les valeurs mobilières françaises possédées par des étrangers, et enfin les frais de transport des marchandises importées par des entrepreneurs de transport étrangers.

(1) La plupart des indications statistiques qui vont suivre sont empruntées aux savants travaux de MM. Alfred Neymark et Ed. Théry (notamment les « Valeurs mobilières en France ») et aux statistiques périodiques de l'*Économiste Européen*..

A ces dépenses en quelque sorte permanentes, s'ajoutent des dépenses accidentelles : c'est le cas, par exemple, de celles causées par des faillites de débiteurs (États ou Sociétés) dans les pays étrangers : les capitaux prêtés par nous sont sortis de France et n'y sont pas revenus.

Telles sont les causes principales de nos dettes d'ordre extérieur. Avec quelles créances en pourrait-on opérer la compensation ?

Ce n'est point, nous l'avons vu, avec des excédents provenant de notre balance commerciale, puisqu'elle se solde, au contraire, par un déficit. — Nous avons 300 millions au plus à attendre annuellement du produit de notre marine marchande, et des importations d'or effectuées par nos nationaux travaillant hors du territoire. — Il ne reste, comme principe de rentrée du métal, que les remises destinées à payer les dépenses des étrangers résidant en France et y vivant exclusivement de leurs revenus : quelque magnifique que soit cette recette, qui nous vaut annuellement plus de 2 milliards, elle serait insuffisante à compenser les dépenses que nous avons, d'autre part, à couvrir.

S'il arrêtait ici ces comptes, il en faudrait donc conclure que le stock métallique du pays a dû être considérablement diminué. Or, c'est tout le contraire qui s'est produit et l'examen des mouvements de la l'encaisse-or de la Banque de France l'établit d'une façon certaine.

En effet, au 1^{er} juillet 1880, la Banque détenait seulement 798 millions d'or ; le 2 mars 1895, ce chiffre était porté à 3,391 millions, pour s'abaisser ensuite, il est vrai, à 2,339 millions au 31 décembre 1900 (1). Malgré

(1) Cette diminution était due, pour partie, à une cause accidentelle, la guerre du Transvaal, qui avait fermé une des principales sources

cette diminution sur les chiffres de 1895, qui marquent le point culminant de ses variations, l'encaisse actuelle de la Banque de France représente encore *plus du triple* de celle qui existait en 1880. Comme les mouvements de cette encaisse sont rigoureusement concordants avec les mouvements de la circulation monétaire totale du pays, on en peut sûrement induire que le stock métallique de la France s'est considérablement enrichi depuis vingt ans.

Il y a bien davantage encore, et l'accroissement de notre stock est loin de représenter tout le numéraire qui a été attiré vers nous : car la France est encore parvenue à souscrire et à payer la masse formidable des Emprunts étrangers émis chez elle depuis 1880, qui représentent une douzaine de milliards de francs !

De quelle source mystérieuse lui est donc venu cet immense afflux de métal ? Des valeurs étrangères qu'elle possède !

Nous avons placé dans les autres pays près d'une trentaine de milliards de francs pour lesquels nous recevons un tribut qui dépasse annuellement 1 milliard. C'est là — avec, nous l'avons dit, les étrangers vivant en France de leurs revenus — de beaucoup le plus important principe de nos rentrées de métal. C'est de là que nous est venu le capital nécessaire pour couvrir le déficit constant de

de production de l'or, en même temps qu'elle en provoquait d'intenses demandes ; et, en second lieu, à une cause plus générale, la fin de cette crise des changes qui, en sévissant sur plusieurs Etats, avait eu pour effet, pendant plusieurs années, d'augmenter le stock métallique des pays qui étaient leurs créanciers et que, à défaut d'autre moyen de libération, ils devaient payer en métal. Cette dernière cause n'existe plus, et une tendance contraire s'est manifestée. L'Argentine, revenue à meilleure fortune, redemande beaucoup de métal jaune, de même que l'Inde, depuis la récente adoption par elle de l'étalon d'or. (Voir Rapport Banque de France. Exercice 1899).

nos balances commerciales, pour régler nos dettes de tout ordre, pour effacer les conséquences des faillites de nos débiteurs, en réalisant en outre un gain de plusieurs milliards pour notre stock métallique, et en trouvant enfin le moyen de prêter 12 milliards à l'étranger.

Voilà qui corrobore avec une singulière force la théorie de Mun et de Child, disant que l'exportation du numéraire n'est pas forcément une cause d'appauvrissement pour un pays ; que, tout au contraire, cette sortie d'or peut être le principe d'une rentrée plus considérable : car les capitaux prêtés à l'étranger ne sont pas perdus pour le créancier ; il garde en ses mains un bout de la chaîne qui les attache, et, quand il les ramène, c'est grossis d'intérêts et de profits. — C'est grâce à nos placements en valeurs étrangères que nous avons pu, malgré des dépenses énormes, conserver des changes extérieurs invariablement favorables, enrichir notre stock intérieur, et nous constituer formidablement créanciers des autres nations.

Ces immenses services rendus à la France par les placements étrangers durant une longue période de paix et, en somme, de prospérité, ne doivent pas faire oublier de quelle utilité ils lui furent aux jours de ses malheurs.

Ce n'était pas tout de trouver les *5.315 millions* dus pour notre rançon ; il fallait encore faire parvenir cette formidable somme aux mains du vainqueur. On y parvint, et cependant 742 millions seulement furent payés en numéraire ; 325 millions furent le prix des lignes de l'Est abandonnées. Tout l'excédent, soit *4 milliards 250 millions*, fut payé en lettres de change sur les autres nations. D'où provenait la créance qu'avait la France pour cette effroyable somme ?

« Que signifient les lettres de change trouvées par les agents du Trésor de 1871 à 1873 ? — dit le rapport de M. Léon Say à l'Assemblée Nationale — Si on le savait, on aurait la clé de ce qui s'est passé pendant ces trois années sur le marché français. On comprendrait la possibilité de la transmission, sans crise, d'un capital de plus de 5 milliards de francs de France en Allemagne; on aurait l'explication d'un fait qui n'est devenu, en quelque sorte, vraisemblable que par sa réalisation même.

« Quant à l'opération même du change, entreprise par le Trésor français, et à la composition de ce portefeuille de plus de 4 milliards que le Trésor a réuni, on peut dire *que les coupons de valeurs étrangères restées en France, et que les valeurs étrangères exportées en ont donné la majeure partie, presque la totalité* — à l'exclusion du mouvement des marchandises, qui s'est balancé, et du mouvement des métaux précieux qui n'a pas été aussi considérable qu'on pouvait le supposer, et qui n'a fourni que peu de chose en dehors des envois directs faits par le Trésor français à l'Allemagne » (1).

Tels sont les services rendus à la France par ces placements en valeurs étrangères qu'on reproche si fort aux grands Établissements d'avoir favorisés. Ils ont facilité la liquidation de notre indemnité de guerre et permis ainsi la libération du territoire, dont le rapide accomplissement contribua puissamment à relever le courage de la nation, et son prestige. Après la paix, ils lui ont assuré de précieux avantages économiques à l'intérieur; ils ont accru sa puissance extérieure, car la nation fortement créancière d'un

(1) Voir aussi Doniol. — *La Libération du Territoire*.

autre pays acquiert comme une haute-main sur le marché financier de ce pays. Devant de tels services, les inconvénients qu'ils présentent semblent bien peu de chose, et les alarmes qu'ils inspirent bien mal fondées!

Mais, sans contester les avantages de ces placements, — tâche qui serait difficile — on pourrait soutenir que d'autres placements auraient pu être plus heureux pour notre pays; montrer que, sur les *1,900 millions* de bénéfices nets annuels de la France, *700 millions* sont placés à l'étranger et *1,200 millions* seulement sont engagés dans notre travail national, et que cette proportion est insuffisante; déplorer, en un mot, qu'une part plus large de notre fortune ne demeure pas sur le territoire pour mettre en valeur ses ressources et développer sa puissance économique. — Nous ne pourrions que nous associer à ces regrets sur l'état actuel des choses, et souhaiter, avec tous ceux qu'intéresse la prospérité de la patrie, qu'il soit modifié dans l'avenir. Nous ne nous dissimulerions pas, cependant, que ces souhaits sont bien platoniques, car il ne dépend de personne que la direction que prennent les capitaux d'un pays soit changée.

En effet, c'est une loi économique qui n'est pas loin d'avoir la rigueur d'une loi physique que, toutes choses égales d'ailleurs, le capitaliste en quête d'un placement portera son choix sur la valeur qui lui offre le rendement le plus élevé. Or, dans un pays comme la France, où la sécurité est grande, où les principales sources de production sont depuis longtemps exploitées, où les capitaux sont en abondance, le loyer de l'argent est à bas prix (1).

(1) Le tableau suivant montre que la moyenne annuelle du taux de l'escompte officiel en France, est, depuis 45 ans, invariablement infé-

Si donc nos capitaux ne trouvent pas à s'employer en France, ou ne le trouvent qu'avec une rémunération moins avantageuse que celle qui leur est offerte à l'étranger, c'est à l'étranger qu'ils iront. — Voilà pourquoi nos épargnes sortent de France; elles n'ont pas besoin que les Établissements de crédit les y poussent; elles subissent d'elles-mêmes cette loi d'attraction, comme les corps tombent vers la terre par la seule loi de la pesanteur. Il ne dépendait pas plus des grands Établissements de les retenir dans les conditions actuelles, qu'il n'eût été en leur pouvoir de les diriger vers l'extérieur si les conditions inverses s'étaient présentées. Les grands Établissements, dit-on, ont effectué beaucoup de placements en valeurs étrangères. Sans doute, mais ce n'est pas eux qui sont la cause efficiente de la sortie de nos capitaux; elle aurait tout aussi bien eu lieu quand ils n'auraient jamais existé; car si les épargnes s'écoulent hors du territoire, c'est qu'elles y sont poussées par une invincible loi économique. Nous ne voyons pas par quelle réglementation renouvelée des Mercantilistes de la première heure, on leur pourrait barrer le chemin (1).

rieure au taux pratiqué dans tous les autres grands pays d'Europe. --- Et l'écart serait encore plus sensible si on considérait le taux du loyer chez les États de deuxième ordre.

Moyennes annuelles au taux de l'escompte.

	1886	1887	1888	1889	1890	1891	1892	1893	1894	1895	1896	1897	1898	1899	1900
France.....	3 %	3.	3.10	3.10	3.	3.	2.66	2.50	2.50	2.20	2.	2.	2.20	3.06	3 23
Angleterre.....	3.04	3.38	3.30	3.56	4.55	3.35	2.54	3.05	2.11	2.	2.48	2.78	3.26	3.75	3 96
Allemagne.....	3 20	3.40	3.33	3 68	4.38	3.80	3.20	1 08	3.12	3.15	3.65	3.84	1.28	1.98	5.33
Autriche.....	4.	4 12	4.16	4.19	4.52	4.40	4.02	4.24	4.09	4.30	4.09	4.	4.16	5.04	»
Russie.....	»	5.05	5.34	5.75	5.85	4.88	1.88	1.70	1.50	5.	6.05	5 87	5 27	5.59	6 07
Italie.....	»	5.59	5.50	5.22	6.	5.78	5.20	5.18	5.70	5.	5.	5.	5.	5.	5.

(1) Deux arguments de fait peuvent prouver encore que ce ne sont pas les grands Établissements qui ont provoqué les placements étrangers.

En 1871, nous l'avons vu, ce sont ces placements étrangers qui servi.

Le succès des Emprunts étrangers en France n'a pas d'autre explication. — On s'indigne que des Etats trouvent à bénéficier chez nous d'un taux d'intérêt inférieur à celui qui est pratiqué dans leur pays. Sans doute, s'ils voulaient bien consentir à payer un peu plus cher, nous ne pourrions que nous en féliciter, avec les encaisseurs d'arrérages. Mais, est-ce possible? Lorsqu'un emprunteur (Etat ou particulier) vient solliciter des capitaux, le taux d'intérêt qu'il propose est celui qu'il croit pouvoir faire accepter, et non pas un taux supérieur. Et si le titre offert rapporte 4 ou 4 1/2 % quand les valeurs de même nature donnent chez nous 3 % à peine, le capitaliste français sera encore bien heureux de le saisir.

Il en est de même pour les conversions. Certes, s'il est vrai, comme on le soutient, que certaines Sociétés aient délibérément provoqué des conversions que des gouvernements étrangers n'eussent point osé entreprendre, elles ont été fort coupables. Il faut bien se dire cependant que, lorsque ces Établissements ont opéré une conversion, c'est que les conditions économiques générales étaient telles que cette conversion était possible : et, si elle était possible, qu'on soit bien convaincu que, un peu plus tôt, un peu plus tard, les intéressés l'auraient faite, avec ou sans Sociétés de Crédit. S'il fallait une preuve de cette

rent pour la plus grande part à payer l'indemnité de guerre. C'est donc qu'ils existaient déjà en France en quantité considérable, à une époque où les Établissements de crédit ne comptaient pour ainsi dire pas.

D'après les travaux de M. P. des Essars, c'est seulement dans les gros portefeuilles que l'on voit figurer, dans une proportion importante, des valeurs étrangères. Or, ce ne sont certes pas les propriétaires de ces portefeuilles (gros capitalistes, riches rentiers), qui suivent passivement la direction que les grandes Sociétés peuvent donner à leur clientèle. et, avec ou sans elles, ils sauraient bien découvrir les affaires françaises et s'y intéresser, si elles leur semblaient aussi avantageuses que les affaires étrangères.

proposition, que nous tenons pour évidente, on n'aurait qu'à montrer que les conversions, qui avaient porté sur un capital de plus de 930 millions en 1898, année où le taux du loyer de l'argent en France était exceptionnellement bas, se sont considérablement ralenties aussitôt que ce taux s'est relevé : pour l'année 1899, elles ne portaient plus que sur un capital de 22 millions, et en 1900, aucune conversion n'a été faite. — Les Sociétés de crédit existent cependant toujours.

Une autre cause a contribué à développer en France les placements en valeurs étrangères : elle réside dans les mœurs financières du public. Le capitaliste français est essentiellement timide, surtout dans les classes inférieures et moyennes, où se recrute principalement — il faut le remarquer — la clientèle des grands Établissements. L'excellence et la sécurité absolue des valeurs à revenu fixe, et le caractère aventureux des placements en valeurs à revenu variable est un axiome universellement admis, et nos pères de famille, qui veulent bien donner la fille mais qui tiennent à préserver la dot, ne manquent pas d'inscrire dans les contrats de mariage l'obligation de remploi en quelques fonds d'Etats et autres titres de même ordre limitativement déterminés. Des recherches de M. des Essars, il ressort que c'est seulement dans les portefeuilles supérieurs à 60,000 fr. de capital que l'on voit figurer en quantité appréciable, des valeurs autres que des obligations, et M. Ed. Théry calculait que, sur 86 milliards de valeurs mobilières appartenant à des Français, il entre 92 % de valeurs à revenu fixe!

Le public s'est donc jeté sur les emprunts nationaux, sur les obligations à lots, sur les obligations des chemins

de fer et des villes, etc. Lorsque notre 3 0/0 a été poussé à des cours tels qu'il n'y avait plus, pour le porteur, qu'une alternative : conversion ou baisse, lorsque les valeurs similaires sont arrivées à rapporter à peine 2 1/2 %, il a bien fallu chercher ailleurs, et c'est du côté des fonds étrangers qu'on s'est tourné. Les grands Établissements ont, il est vrai, suivi ce mouvement. Mais de quel droit leur en ferait-on un grief? Sont-ils des éducateurs publics, ou bien des marchands? Et, s'ils sont des marchands, ils sont bien forcés, comme tout marchand, de servir à leur clientèle ce qu'elle veut.

Ainsi, pénurie des affaires françaises, avilissement du prix des capitaux en notre pays et rémunération plus haute à l'étranger, goût du public pour les valeurs à revenu fixe : telles sont les causes qui devaient fatalement entraîner l'émigration de nos épargnes. Certes, nous nous rallions pleinement à cette pensée d'un de nos Maîtres :

« Il y a, dans les problèmes d'économie nationale, une « question de constitution organique, de cohésion et de « concentration des forces à l'intérieur; il faut toujours « que le centre de gravité, que le principal des forces se « maintienne au dedans; que ce qui se déverse au dehors, « que l'expansion extérieure ne soit que le trop plein de « l'activité intérieure » (1). Cette mesure a-t-elle été dépassée? — Nous ne serions pas loin de le croire. Mais la faute en est-elle aux grands Établissements de crédit? — Nous ne le pensons pas. Et si enfin il était prouvé que le mouvement pouvait être enrayé dans une certaine mesure, que les Sociétés auraient pu plus énergiquement réagir contre les courants qui entraînaient nos épargnes au dehors, — sachons reconnaître qu'elles ne sont pas seules coupables.

(1) Cauwès.

bles, que leurs erreurs ou leurs fautes ont été celles de la Haute Banque, des petites Banques, de tous ceux qui ont mission de guider l'épargne publique, et du public entier : que chacun en fasse — avec elles — son *mea culpa* !

Il est temps d'arrêter ces longs développements. Ils suffisent, selon nous, à justifier notre conclusion .

Au point de vue des particuliers, l'action des grands Établissements a été infiniment plus avantageuse que nuisible. Au point de vue des intérêts généraux du pays, il ne dépendait pas d'eux que l'activité nationale fût mieux stimulée ; les placements étrangers auxquels ils ont présidé sont très loin de présenter les dangers que l'on redoute, et enfin, s'il y a eu, dans ce sens, des excès, ils étaient en quelque sorte fatals. — Si, comme nous le pensons, ces diverses propositions sont exactes, on tombera d'accord que les Grands Etablissements ne méritent point les violentes critiques qu'on leur adresse, en tant que « Haute Banque », que Banques de placements.

Mais, nous l'avons vu, les critiques qu'on leur adresse en tant que Banques de crédit ne sont pas moins vives. — Il convient de les soumettre au même examen .

Empressons-nous de reconnaître un fait qui est, indiscutable : c'est que le crédit commercial, en France, est d'une façon générale, mal organisé.

Un commerçant peut, il est vrai, obtenir assez facilement des avances de banque s'il consent à constituer en gage des warrants ou des titres. Encore le banquier n'acceptera-t-il pas toutes les catégories de titres, et réservera-t-il toujours, entre la valeur du nantissement et le montant de l'avance consentie, une marge considérable

(25 ou 30 0/0), marge qui devra être maintenue par la constitution d'un nouveau dépôt si une baisse des cours vient à entraîner une dépréciation du gage. — En dehors de ces avances nanties, que de pareilles exigences rendent souvent impraticables, un commerçant obtient difficilement un découvert ; lorsqu'il l'obtient, il lui est parcimonieusement mesuré, pour une durée très courte, et à titre précaire. Et si c'est un particulier qui a besoin d'une avance de quelques milliers de francs, il n'y a pour lui que l'usurier.

Les inconvénients qui résultent de cet état de choses sont tout particulièrement sensibles dans certaines branches du commerce. En effet, un commerçant en blés, en métaux, par exemple, qui vend exclusivement à d'autres négociants, reçoit, en échange de ses marchandises payables à terme, des lettres de change par la négociation desquelles il peut, en cas de besoin, mobiliser ses capitaux. — La même facilité n'existe pas pour les commerçants dont la clientèle se recrute surtout parmi les particuliers. Un couturier ou un bijoutier, par exemple, lorsqu'il n'est pas payé comptant, peut difficilement demander à ses clients l'autorisation d'émettre sur eux des effets de commerce. Les gens du monde aiment peu voir dans leur antichambre le bicorné du garçon de recettes ; ils ont d'ailleurs, en général le sens de l'échéance extrêmement peu développé, et l'inexactitude de leurs paiements rendrait fort difficile l'escompte dans une Banque du papier fourni sur eux. Il en résulte que, chez les commerçants de cet ordre, le roulement des capitaux est très lent et très irrégulier. Aussi, lorsqu'ils ne disposent pas de ressources considérables, se trouvent-ils souvent gênés, ou hors d'état du moins de donner à leurs affaires l'extension qu'elles pourraient prendre avec des facilités plus grandes de crédit

La loi récente qui a consacré la possibilité de constituer, en faveur du créancier, une sorte d'hypothèque sur la valeur des fonds de commerce même, est certainement de nature à faciliter aux commerçants les moyens de se procurer des capitaux. Il ne faut pas se dissimuler cependant que la valeur d'un fonds de commerce, abstraction faite de la personne du chef de maison, représente souvent trop peu de chose, et que, en tout cas, sa vente à la requête d'un créancier s'effectuerait dans des conditions trop défavorables, pour qu'on puisse trouver là un élément suffisant de crédit.

Et cependant le crédit est indispensable à une maison de commerce ; car ses besoins de capitaux sont extrêmement variables, non seulement selon les causes générales qui peuvent affecter son industrie, mais encore selon le cours normal et régulier de sa marche. En temps de calme, si le concours périodique du banquier lui manque, elle se trouve nécessairement dans l'alternative, soit de restreindre ses opérations à la stricte mesure de ses faibles ressources personnelles, soit de s'alourdir du poids-mort d'un capital trop considérable, et qui se trouve incomplètement utilisé pendant la majeure partie de l'année. Et lorsque, aux jours de crise, son actif se trouvera immobilisé, lorsqu'elle ne pourra plus écouler ses marchandises, si l'appui financier du banquier lui fait défaut, elle est perdue.

C'est pour cela que la difficulté actuelle de se procurer des capitaux en Banque porte le plus grand préjudice à notre commerce. Elle justifie à tous égards les vives plaintes que l'on expose, et mérite absolument d'attirer l'attention de tous ceux qu'intéresse notre prospérité nationale. Donc, que cette situation soit extrêmement fâcheuse, nous le reconnaissons hautement ; qu'elle soit plus grave aujourd'hui

qu'autrefois, nous le pensons aussi ; mais, ce que nous contestons, c'est que cette situation soit la conséquence de l'organisation actuelle des Sociétés de crédit.

Il est un point, tout d'abord, à mettre en lumière : c'est que la difficulté actuelle d'obtenir du crédit semble plus grande qu'elle n'est en réalité, en raison d'un fait tout spécial, savoir : *la difficulté croissante que rencontrent, d'autre part, les maisons de commerce à se procurer les ressources nécessaires à la constitution de leur capital propre.*

C'est, en effet, un fait indiscutable que, en France, on ne commande plus, ou, en tout cas, qu'on commande beaucoup moins qu'autrefois. Sans doute, on voit fréquemment encore un homme, après avoir quitté la maison où il a fait sa carrière, continuer à la soutenir de ses capitaux ; des parents, des amis, qui s'intéressent au succès d'un commerçant, lui fournir les ressources qui lui manquent ; ou bien de riches familles, liées à une maison par de vieilles traditions d'amitié, de reconnaissance, par le souvenir de services rendus, lui conserver un fidèle concours. — Mais il est rare qu'un capitaliste moyen, lorsqu'il n'y est point conduit par quelque-une de ces considérations personnelles, cherche dans la commandite de petits établissements industriels ou commerciaux le placement de sa fortune.

On a dit que c'était les grandes Sociétés de crédit qui avaient créé ces nouvelles mœurs financières : en généralisant l'habitude des dépôts de fonds dans les banques, elles auraient détourné de la commandite de maisons particulières les capitaux qui s'y employaient autrefois. — Cette explication ne nous paraît nullement plausible. Il ne saurait évidemment être question des dépôts à vue : car la rémunération dérisoire qu'ils acceptent établit manifeste-

ment qu'ils constituent des disponibilités absolument passagères et non susceptibles d'être employées de façon durable. Pour les dépôts à échéance même, — qui représentent d'ailleurs, nous l'avons vu, des chiffres relativement peu importants — ils sont généralement stipulés pour un terme trop bref, sont trop divisés, et, eux aussi, se contentent d'un intérêt trop médiocre, pour qu'on puisse penser que ce sont là les mêmes capitaux qui étaient autrefois engagés dans des commandites.

Selon nous, le fait que l'on signale n'a pas d'autre cause que la *diffusion des valeurs mobilières*. Comportant une extrême division des risques, rendant les capitaux à tout instant et presque sans frais mobilisables, permettant de dissimuler une fortune avec la plus grande facilité, ce mode de placement devait, à juste titre, primer tous les autres dans les préférences du public capitaliste. — Ce goût pour les valeurs mobilières n'est pas, sans doute, une des moindres causes de la dépréciation actuelle de la propriété foncière ; il explique aussi pourquoi des placements absolument assurés, comme des prêts sur hypothèques, par exemple, sont rarement stipulés à un taux inférieur à 5 0/0, alors qu'une affaire industrielle bien assise trouve souvent à emprunter à un taux inférieur à 4 (1) ; et c'est enfin pour cette même raison qu'un capitaliste hésitera à placer des fonds dans une commandite : Une commandite, en effet, n'étant possible que pour une somme relativement importante, comporte des risques considérables ; elle est en quelque sorte publique, et la réalisation en serait, le cas échéant, fort difficile, parfois impossible, et nécessiterait, en tous cas, des formalités

(1) Les Messageries Maritimes, — les Voitures à Paris, — la Compagnie Générale des Omnibus ont converti leurs obligations en 3 1/2.

onéreuses et compliquées. — Comme les petites entreprises sont rarement constituées, en France, sous la forme de Sociétés par actions, elles n'ont pu profiter de ce goût du public pour les valeurs mobilières, et se sont, au contraire, heurtées à une difficulté croissante de trouver des bailleurs de fonds. Cette difficulté de constituer largement leur capital propre, a rendu plus urgente pour elles la nécessité du crédit de Banque, et plus graves, par conséquent, les inconvénients résultant de la quasi-impossibilité d'obtenir ce crédit.

La même cause qui a diminué les ressources propres des maisons de commerce, a dû également diminuer les ressources propres des petites Banques, de celles du moins constituées autrement que sous la forme de Sociétés par actions. Ne pouvant plus obtenir de commandite avec la même facilité ni la même libéralité qu'autrefois, elles ont été réduites à travailler principalement avec des capitaux empruntés à des tiers, et ont dû, par conséquent, se consacrer avec plus de réserve à des opérations risquées et à longue échéance, comme le sont les opérations de découverts aux commerçants. — Voilà donc une raison, et des plus importantes, qui explique le resserrement du crédit commercial, *en dehors de toute action des Grands Établissements*.

On pourrait objecter, il est vrai, que le développement de ces Établissements a provoqué la disparition d'un grand nombre de petites banques, auprès desquelles le commerce trouvait autrefois un libéral concours. — Sans doute; mais, lorsqu'un Établissement de crédit a ruiné une Banque locale, c'est en s'installant sur sa place : et, comme il y a apporté des capitaux incomparablement plus considérables que ceux dont elle disposait, comme ces

capitaux devaient nécessairement, de façon ou d'autre, être prêtés au public, le commerce et l'industrie n'ont rien eu à perdre à cette substitution. — Au surplus, nous avons montré que les Sociétés de crédit, en rendant plus difficiles aux Banques locales qui ont subsisté les opérations courantes, les poussent irrésistiblement vers les autres opérations, et, en premier lieu, les crédits. Donc, loin de restreindre les facilités que le commerce trouvait autrefois auprès de ces Banques locales, elle n'ont pu ainsi que les rendre — d'une façon indirecte, il est vrai — plus grandes.

Si l'extension des grands Établissements ne paraît pas avoir eu pour conséquence de rendre plus difficile l'obtention du crédit commercial chez les autres Banques, leur attitude propre justifie-t-elle les critiques que nous avons rapportées?

C'est un fait indéniable, qu'il est assez malaisé d'obtenir de ces Sociétés des avances de fonds importantes et prolongées. Comme on le dit fort justement, la nature même des capitaux dont elles disposent les astreint à une grande réserve, réserve qu'elles observent, en fait, avec rigueur. — Il ne s'ensuit pas, cependant, qu'on ait le droit de dire que les grands Établissements sont systématiquement et radicalement réfractaires à tout crédit.

D'abord, une abstention absolue sur ce terrain ne s'expliquerait guère, car de bons comptes débiteurs représentent, pour leurs capitaux disponibles, un placement des plus rémunérateurs; et, en second lieu, voulussent-ils observer cette abstention, que cela leur serait impossible. En effet, dans l'état actuel de la concurrence entre escompteurs, le fait, pour une bonne maison, de réserver ses

escomptes à un Établissement, constitue une véritable faveur, en échange de laquelle elle sera en bonne posture pour exiger certaines concessions. Une Banque quelconque ne saurait donc, sans s'aliéner à coup sûr sa clientèle, lui refuser le concours qui pourrait lui devenir nécessaire.

On exagère aussi lorsqu'on dit que l'instabilité des ressources dont dispose une Société de Crédit expose infailliblement tout accrédité à se voir brusquement retirer, au moment le plus inopportun, les capitaux qui lui ont été avancés. Un commerçant avisé, lorsqu'il obtient un découvert, stipule toujours un terme d'échéance qu'il ne dépend pas du banquier d'anticiper. Au surplus, dans aucune agence, aucun crédit n'est ouvert sans une autorisation expresse et spéciale du Siège social, qui sait mieux que personne quelles éventualités il a à prévoir; il faudrait donc que surviennent de bien brusques et bien graves changements pour qu'il fût contraint de retirer un jour les concessions par lui consenties la veille, librement et en toute connaissance de cause. On dit qu'un client de plus ou de moins, sur la masse de tant d'autres, compte peu pour un grand Établissement: c'est oublier que ses 100.000 ou 200.000 clients lui sont aussi nécessaires que peuvent l'être à une petite banque ses 5 ou 600 clients; et il tient à chacun d'eux autant que la petite Banque peut tenir à chacun des siens.

Au surplus, les chiffres parlent assez clair. D'après les bilans au 31 décembre depuis 1890, le total des comptes débiteurs de toute nature, c'est-à-dire le total des crédits accordés au commerce et à l'industrie, représentent une moyenne approximative de :

441 millions au Crédit Lyonnais,
178 — à la Société Générale,
et 149 — au Comptoir National (1).

On peut trouver ces chiffres modérés en regard des immenses ressources dont disposent les grands Établissements ; il nous paraît cependant difficile de les faire passer pour quantité négligeable, et de dire que les Sociétés qui prêtent ainsi 7 à 800 millions aux affaires ne leur assurent qu'un dérisoire concours !

Et enfin, quand même aucun des grands Établissements n'aurait jamais accordé à un seul client un seul centime de découvert, il serait faux de dire qu'ils ne soutiennent pas le commerce de leurs capitaux : car c'est par eux que des sommes formidables sont constamment consacrées à l'escompte ; et qu'est-ce que l'escompte, sinon le crédit ? C'est le crédit dans sa forme la plus parfaite : le plus facile à obtenir, le moins onéreux pour le client, le moins risqué pour le banquier ; c'est celui aussi dont l'attribution est la plus rationnelle, car il varie en proportion exactement directe de l'activité de la maison à qui il est accordé. Il est indispensable, pour la prospérité commerciale, que l'escompte soit toujours largement et à bon marché distribué, et un homme, dont l'opinion, pour n'être pas celle d'un financier, n'en a pas moins un certain poids, Napoléon, disait même : « En fait de Banque, je ne comprends que l'escompte ».

(1) Encore faut-il observer que des moyennes basées sur des chiffres au 31 décembre doivent être inférieures aux moyennes générales, les Sociétés ayant intérêt à présenter dans leurs bilans de fin d'année une situation aussi liquide que possible.

Or, le Portefeuille commercial des trois grandes Sociétés de crédit représentait, au 31 décembre 1899, un total de près de *1.200 millions* (1); comme la moyenne des échéances ne dépasse certainement pas 45 jours (2), et qu'il y a 8 fois 45 jours dans l'année, c'est par 8 qu'il faut multiplier ce chiffre pour avoir le mouvement total de l'année; et c'est donc près de *10 milliards* de francs que les grands Établissements fournissent annuellement, par l'escompte, au travail national !

Il est impossible de ne pas être frappé de l'immensité de ce service. Alors même — et ce n'est point le cas — que les Sociétés de crédit ne feraient pas autre chose pour le commerce et l'industrie, il serait injuste, et d'ailleurs insoutenable de prétendre qu'elles ne contribuent pas puissamment à leur prospérité (3 et 4).

Faut-il aller plus loin et leur demander davantage ? Faut-il souhaiter les voir, au risque de s'immobiliser, se consacrer au crédit commercial avec moins de réserve et moins de précautions ? — Il ne le semble pas. Selon nous, la liquidité absolue, le rapport constant entre les exigibi-

(1) 626 millions au Crédit Lyonnais. — 304 millions au Comptoir National. — 260 millions à la Société Générale. Remarquer en outre que c'est à cette époque de l'année que les Sociétés conservent liquides le plus de ressources.

(2) En 1889, la moyenne de l'échéance des effets en portefeuille au Crédit Lyonnais était inférieure à 40 jours.

(3) Remarquer que c'est surtout à la petite industrie et au petit commerce que profitent ces escomptes. La moyenne des effets en portefeuille ne dépasse pas, en effet, 700 francs. (Voir Comptoir National, Exercices 1891, 92, 93, 94.) En 1895, à la Société Générale, cette moyenne était inférieure à 400 francs.

(4) C'est à la suite de pétitions adressées, par les commerçants de ces diverses places, au Crédit Lyonnais, que cet Établissement créa ses agences de Cholet, Libourne, Fécamp, Saint-Dizier, etc. — De même, c'est sur la demande formelle de la Chambre de Commerce de Limoges que le Comptoir National s'installa dans cette ville.

lités et les disponibilités immédiates est, pour une Banque de Dépôts, un principe rigoureux qu'elle ne saurait enfreindre sans les plus graves dangers. Une semblable infraction — même si un désastre ne devait pas s'ensuivre — aurait infailliblement pour effet de diminuer la confiance qui est, pour un Établissement de ce genre, une condition *sine qua non* d'existence ; il serait ainsi certainement atteint en tant que Banque de Dépôts pour ne réussir à n'être jamais, sans doute, qu'une médiocre Banque de Crédit (1). Que l'on n'objecte pas que beaucoup de Banques locales, qui se trouvent cependant soumises aux mêmes nécessités, n'hésitent pas à immobiliser leurs ressources dans l'intérêt de leurs clients ; car il n'y aurait qu'une réponse à faire : c'est qu'elles ont tort. Elles l'ont trop souvent appris à leurs dépens.

L'exemple des Banques allemandes, que l'on ne manque jamais de citer, n'est pas plus probant. Il est parfaitement exact que ces Banques se sont engagées personnellement avec une activité prodigieuse dans les entreprises industrielles et commerciales de leur pays, et, dans un remarquable rapport à l'*Institute of Bankers*, de Londres, MM. Fuller et Rowan reconnaissent en ces termes les services qu'elles ont ainsi rendus :

« Un trait distinctif de la méthode allemande, disaient-ils, est le lien étroit qui unit les entreprises commerciales aux Banques. Celles-ci ne se contentent pas de

(1) Ces paroles de M. Thiers au sujet d'une Banque de circulation pourraient parfaitement s'appliquer à une Banque de Dépôts : « Des prêts considérables à l'industrie ou à la propriété foncière, bien conçus peut-être, mais ne pouvant ramener le capital avancé qu'à des échéances éloignées ne conviennent pas à une Banque, qui, ayant à rembourser sans cesse ses billets à bureau ouvert, a besoin du renouvellement incessant de son capital ».

« prendre dans les établissements de leur ordre des parti-
 « cipations suffisantes pour exercer sur eux un puissant
 « contrôle ; elles suivent la même politique vis-à-vis des
 « Syndicats, Compagnies de Mines, de Chemins de fer, de
 « Tramways. C'est un fait, que le magnifique développement
 « de leurs ressources nationales est dû, dans une large
 « mesure, à l'initiative des Banques qui, dans leurs bilans,
 « font figurer ouvertement ces affaires et en discutent
 « froidement les chances de succès.

« Sur ce point, les Banques allemandes diffèrent pro-
 « fondément des nôtres. Des entreprises comme la *Bri-*
 « *tish South Africa C^o* ou le chemin de fer du Cap au
 « Caire sont l'œuvre d'initiatives absolument étrangères
 « au monde des banquiers. Certes les Banques et les ban-
 « quiers ont beaucoup à attendre de leur succès ; mais se
 « mêler en quelque façon à leur conduite, accepter l'im-
 « mobilisation de capitaux qui s'ensuivrait, courir les
 « risques d'une faillite, aucun d'eux n'y songerait. Il en va
 « autrement chez les Allemands : le banquier est non
 « seulement l'aide, il est le pionnier de leur commerce,
 « chez eux et au dehors ».

Ces éloges sont mérités. Que les services ainsi rendus par les Sociétés de Banque allemandes aux particuliers et au pays soient immenses, que le prodigieux essor économique de cette nation soit en grande partie leur œuvre, c'est indiscutable. Mais s'ensuit-il qu'on puisse attendre de nos Sociétés de dépôts les mêmes services, et leur conseiller de suivre la même politique ? — Nullement.

C'est qu'il y a, dans la condition des unes et des autres, une différence fondamentale. Alors que les dépôts provenant de tiers et exigibles à tout instant constituent, chez les grands Établissements français, de beaucoup la plus grosse

partie des ressources, et sont actuellement de 3 à 5 fois supérieurs à leur capital social — ils ne jouent, au contraire, dans les grandes Banques allemandes, qu'un rôle infiniment moins important. Quelle qu'en soit la cause (faible développement de l'usage du chèque, préférences du public déposant pour les Caisses d'Épargnes ou les Banques populaires, ou tout autre motif) le fait est très général (1).

C'est ainsi, par exemple, que la Deutsche Bank avait seulement — au 31 décembre 1899 — 480 millions de marks de dépôt à vue et comptes créditeurs, pour des ressources propres atteignant 200 millions de marks. La Dresdner Bank, et la Disconto Gesellschaft, ayant respectivement 164 et 166 millions de ressources propres, ne portaient dans les bilans à la même date que 276 millions d'une part, et 172 millions d'autre part, pour leurs exiguïtés immédiates (2) Et cette proportion est naturellement plus faible encore chez les Banques qui n'occupent pas une situation aussi haute que celles que nous venons de citer. La Deutsche Ueberseeische Bank par exemple, qui est cependant encore un Établissement de premier ordre, détenait au 31 décembre 1899, moins de 5 millions de dépôts pour un capital de 20 millions de marks!

Il n'est donc pas surprenant que des Banques qui travaillent presque exclusivement avec des capitaux à long

(1) En décembre 1899, la Deutsche Bank offrait 6 % pour des dépôts de 3 à 6 mois.

(2) Il est intéressant de mettre ces chiffres en regard des immobilisations. A la même date du 31 décembre 1899, les total des comptes débiteurs, crédits consentis, syndicats, participations et titres, représentait :

522	millions de marks à la Deutsche Bank.
408	» » » Dresdner Bank.
326	« » » Disconto Gesellschaft.

terme, et, surtout, avec leurs ressources propres, puissent avoir la plus grande liberté d'allures : s'il leur plaît d'ouvrir aux commerçants de larges crédits, de commanditer même leurs maisons, de constituer de grandes entreprises et de les fournir elles-mêmes de capitaux, elles le peuvent : elles immobilisent des fonds, mais personne n'a le droit de les leur réclamer; elles les exposent à des risques, mais c'est elles seules qui en pâtiront. Elles ne sont comptables qu'envers elles-mêmes, et peuvent dès lors suivre une politique que des Sociétés qui ne sont que dépositaires des capitaux du public ne sauraient adopter sans faillir gravement à leurs devoirs.

D'ailleurs, quelques services qu'aient rendus les grandes Banques allemandes, par quelques bonnes raisons qu'elles puissent justifier leur conduite, il n'est pas sûr qu'elles ne méritent que des éloges et qu'on n'ait qu'à souhaiter de les voir persévérer dans la voie qu'elles ont suivie jusqu'ici avec tant de bonheur. Un mouvement d'idées s'accomplit en ce moment Outre-Rhin, et beaucoup commencent à douter que la politique actuelle des Sociétés financières soit conforme à une saine conception du rôle de la Banque. Des symptômes alarmants se sont produits; on a vu les secousses du marché des valeurs industrielles avoir un contre-coup direct sur les actions des Banques, et cette solidarité a paru peu rassurante. Un organe qui fait autorité, le *Deutsche Economist*, se faisant l'écho de ces inquiétudes naissantes, écrivait naguère :

« Les Anglais, qui ont de plus vastes intérêts que nous
« à défendre dans le monde, et dont l'énergie ne le cède
« en rien à la nôtre, n'ont jamais voulu lier leurs Banques
« au succès d'entreprises commerciales individuelles. Tout

« ce qu'ils leur demandent, c'est la sécurité. Leurs entreprises sont aventurées, mais leurs Banques sont sûres ».

« L'Anglais est parfaitement dans le vrai dans cette conception du rôle de la Banque. Nous autres, en Allemagne, qui manquons de traditions financières, nous avons adopté un autre principe : nous avons permis à nos Banques de s'aventurer dans les entreprises les plus variées, et elles s'y sont lancées avec une incroyable activité. — Reste à savoir s'il n'y a pas là une situation de grand danger, dont nous pourrions avoir quelque jour à souffrir ».

Ce sont là de sages paroles, et il convient qu'on les médite avant de demander à nos Banques de s'engager dans une voie où on peut douter qu'elles trouveraient, pour elles-mêmes et pour le pays, les mêmes bénéfices qu'y ont trouvés les Banques allemandes, à propos desquelles, cependant, sont formulées de si légitimes appréhensions.

N'y a-t-il plus rien à dire ? Lorsqu'on a été ainsi amené à constater l'inaptitude des grandes Sociétés françaises à rendre tous les services que l'on prétend réclamer d'elles, une décourageante conclusion ne va-t-elle pas s'imposer ? Faut-il se déclarer impuissant à indiquer le remède aux maux très réels dont souffre notre commerce, insuffisamment pourvu du crédit qui lui est indispensable ? — Faudrait-il assister encore à l'émigration de nos capitaux allant féconder des régions étrangères, et se résigner à voir les entreprises nationales délaissées, faute de Banques assez actives pour suppléer aux initiatives privées qui semblent défailtantes, assez puissantes et assez libres de leurs mouvements à la fois, pour pouvoir les doter largement elles-mêmes des ressources qu'elles se disent impuissantes aujourd'hui à trouver ?

Loin de nous de si désolantes pensées ! Nos commerçants sont assez probes et assez habiles pour qu'on leur puisse accorder autant de confiance qu'en peuvent mériter ceux de n'importe quelle autre nation. — Il reste assez à faire, sur le magnifique domaine de la France, dans ses frontières et au dehors, pour que de grandes et lucratives entreprises y puissent être créées. — Notre pays enfin est assez riche pour fournir tous les capitaux qui pourront être nécessaires. La seule difficulté réside donc dans l'organisation de notre système de Banques.

Il ne paraît pas que cette difficulté soit insoluble.

Pour le crédit commercial, ce sont les Banques locales qui semblent toutes désignées pour en être les dispensatrices. — Nous avons essayé de montrer, en une autre place, comment, après avoir procédé à une transformation rationnelle de leur structure financière, elles pourraient sans péril, *sinon s'immobiliser dans des commandites permanentes*, du moins assurer au commerce les facilités temporaires dont il a périodiquement besoin et qui lui manquent aujourd'hui. — Nous avons exposé, en outre, quel appui ces mêmes Banques pourraient donner aux petites entreprises en acclimatant parmi elles le système de Société anonyme, dont nos voisins d'Outre-Manche n'ont qu'à se louer. — Nous ne reviendrons pas sur ces questions, mais, on peut le répéter, il y a certainement, dans cette voie, une place à prendre par les Banques locales, pour leur propre salut, et pour le plus grand avantage du commerce et de la moyenne industrie.

Quant aux entreprises de plus grande envergure, c'est sur les Sociétés financières proprement dites qu'elles doivent compter. Ces Sociétés existent : ce sont, pour ne

citer que les plus importantes, la Banque Parisienne, la Banque de Paris et des Pays-Bas, la Banque Internationale de Paris ; elles disposent de capitaux considérables et ont donné maintes preuves de leur vitalité. Qu'elles augmentent, s'il le faut, leurs ressources, qu'elles redoublent d'activité ; car c'est à elles qu'il appartient de créer des Sociétés d'études, d'accueillir et de susciter les affaires nouvelles, de leur fournir les capitaux nécessaires pendant leurs débuts, pour les présenter ensuite au public une fois reconnues viables (1).

Elles seront aidées dans cette tâche par ces entreprises que l'on a vu naître récemment et qu'on appelle, improprement d'ailleurs, des « Trust » ou des « Omnium ». Ce sont de puissantes Sociétés, à la fois industrielles et financières, qui spécialisées dans une seule branche d'industrie, ont la haute main sur un grand nombre d'entreprises filiales dont elles constituent le capital, soit pour les exploiter directement, soit pour en repasser ultérieurement les titres au public. — On pourrait citer, comme exemple de ce type, la « Compagnie française pour l'exploitation des procédés Thomson-Houston » qui, à la tête d'un capital-actions, obligations et réserves de près de *100 millions* de francs, présida à la création ou à la transformation de la Compagnie des Tramways-Sud de Paris, tramways de Rouen, d'Amiens, de Nogent, de Versailles, de Nice et du littoral, de la compagnie Thomson-Houston de la Méditerranée, de la Société des Etablissements

(1) Depuis quelque temps, la question est périodiquement agitée de la création à Paris d'une nouvelle et puissante « Banque d'affaires » dont le monde financier sent le besoin. Ces jours derniers encore, l'installation de M. Maurice Rouvier, ancien Ministre des finances, à la tête d'une Société déjà existante, a fait naître des espérances touchant la réalisation prochaine de ces projets.

Postel-Vinay, etc., etc., et contribua activement à la diffusion en France des plus récentes applications de l'électricité pour la lumière et le transport de l'énergie. Des Trust de ce genre ne présentent que d'une façon très atténuée les dangers inhérents à ces organisations financières qui florissent aux Etats-Unis, et dont on leur a appliqué le nom ; en revanche, ils comportent de très précieux avantages. Spécialisés dans une industrie particulière, assez riches pour se réserver toujours le bénéfice d'une direction technique et financière de premier ordre et des derniers perfectionnements inventés, pouvant, par la concentration de leurs diverses entreprises, faire profiter chacune d'elles des services d'un seul et même état-major, ils exploitent dans des conditions exceptionnellement favorables. Aussi puissants par les ressources dont ils disposent que par les hommes qui les dirigent, ils peuvent, mieux que tout autre, mettre en branle l'action toujours traînante des Pouvoirs Publics et secouer l'inertie trop souvent malveillante de l'administration. Il faudrait souhaiter que des entreprises analogues se créent dans les diverses branches de la grande Industrie, et que l'on vît par exemple, un Trust des Sociétés métallurgiques, des mines, des chantiers de constructions maritimes, des affaires coloniales, etc. -- La mise en valeur des ressources nationales en serait très utilement accélérée.

Mais quel sera le rôle des Grands Établissements de crédit dans ce mouvement ? Les entreprises nouvelles, comportant toujours une large marge de risques et de profits, conviennent mal aux petits capitalistes qui composent surtout leur clientèle : il serait à craindre qu'un gain excessif ne créât chez eux un fâcheux penchant à la spéculation, ou qu'une perte trop sensible n'entraînât une

aversion pour toutes les valeurs industrielles. Mais les Sociétés de crédit pourront utilement entrer en action lorsqu'il s'agira d'appeler le grand public à participer à des affaires déjà bien assises et ayant fait leurs preuves ; elles pourront sans inconvénient assumer cette tâche importante, et il n'y a aucune raison pour qu'elles refusent de le faire. — Le reste ne les regarde pas.

Tel est, esquissé à grands traits, le plan d'organisation financière dont il nous paraîtrait désirable de poursuivre l'exécution. Par une division rationnelle du travail, par l'exacte adaptation de chaque organe à sa fonction, elle pourrait satisfaire à tous les besoins. C'est là seulement, selon nous, qu'est le remède au mal dont nous souffrons. Qu'on cesse donc de demander aux Grands Établissements des services qu'il n'est ni dans leur rôle, ni dans leur pouvoir de rendre, et que l'on médite ces paroles d'une Société de dépôts qui, pour n'être pas parmi les plus grandes, n'est pas néanmoins parmi les moins éclairées :

« Nous avons pensé que les attributions diverses des
« Banques ne doivent pas être confondues ; qu'une Banque
« d'émission, de spéculation, de création d'entreprises,
« ou de crédit pur, diffère radicalement, dans son but
« comme dans sa conduite, d'une Banque de Dépôts. —
« L'expérience n'a que trop montré qu'il est dangereux,
« pour les Établissements financiers aussi bien que pour
« leur clientèle, de se livrer à des opérations d'ordre con-
« tradictoire » (1).

Cette seule réponse suffit à toutes les critiques formulées contre les Grands Établissements : qu'on leur reproche

(1) Société Lyonnaise de Dépôts. Rapport à l'Assemblée Extraordinaire, 1886.

encore, si l'on veut, de n'avoir pas, Banques de Dépôts, tenté de rendre les services que doivent rendre les Banques de Crédit, les Trust, les Sociétés financières. — Pour nous, nous les en louerons hautement !

C'est que le champ d'action d'une Banque de dépôts est large et fécond, et les Grandes Sociétés ont pu, tout en s'y renfermant, rendre aux intérêts particuliers et à l'intérêt supérieur du pays, de nombreux et très réels services. — Ces services ne sont pas contestés, et ne sont pas d'ailleurs contestables. Il serait injuste cependant, après avoir longuement exposé les maux dont on rend ces Établissements responsables, de ne pas rappeler brièvement les bienfaits que, en toute évidence, on leur doit.

En ce qui concerne les particuliers, on sait par quels sacrifices les Sociétés de crédit se sont efforcées de se concilier leur clientèle. — Les services de garde de titres, de coffres-forts, d'assurance contre les risques de remboursement au pair, par exemple, étaient sinon tous inconnus avant elles, du moins à peu près inutilisés en fait. Elles ont porté tous ces services à un haut degré de perfection. Elles ont dirigé leurs clients vers des placements plus variés et plus rémunérateurs que ceux que leur offrait autrefois la petite Banque. En acceptant, pour les grouper ensemble et les employer en reports, des sommes que les agents de change et les banquiers refusent comme trop minimes pour cet emploi, elles ont offert à tous le moyen de tirer avantageusement parti de capitaux momentanément disponibles et rendu, du même coup, plus aisé et moins dangereux le fonctionnement de la Bourse. Par leurs comptes de dépôts à vue, elles ont payé au public un petit intérêt

pour des sommes non susceptibles d'être placées ; elles lui ont enseigné l'usage de cet instrument précieux qu'est le chèque, et se sont offertes à lui servir gratuitement d'intendants. Capitalistes, gens du monde, petits rentiers, artisans même, tous ceux qui possèdent enfin — c'est-à-dire la population presque entière — ont ainsi trouvé, grâce à elles, une foule de commodités dont, par suite de l'habitude, ils n'apprécient plus exactement la valeur, mais dont il leur serait extrêmement pénible aujourd'hui d'être privés.

Au commerce et à l'industrie, les Sociétés de dépôts ont donné, par l'escompte, des capitaux abondants et à bon marché : c'est là le premier et le plus grand bienfait qu'elles leur aient rendu, mais ce n'est pas le seul. Elles ont mis à leur disposition les différents services de la Banque (encaissements, paiements, virements, change) à des prix avant elles inconnus : que l'on recherche, dans n'importe quelle maison de banque, les conditions appliquées à la clientèle il y a seulement 10 ou 15 ans, et l'on sera frappé de voir quel écart les sépare de celles actuellement pratiquées. — Elles ont provoqué la disparition de coutumes qui n'étaient plus en rapport avec l'état actuel de nos mœurs économiques, et qui étaient onéreuses pour le commerce. Tel était, par exemple, l'usage de ces « retraites » que le détenteur d'une lettre de change impayée fournissait sur le tireur ou l'un des endosseurs, et qu'accompagnait un « compte de retour » grossi de frais atteignant souvent 10 à 15 % du montant de l'effet. Les Sociétés ont ainsi dénoncé à leurs clients une foule de pratiques surannées, que le banquier conservait soigneusement parce qu'il y trouvait une source de profits, et que le commerçant se laissait imposer parce qu'il était généralement très mal

informé des choses de Banque. — C'était sans doute une pensée de concurrence qui les faisait agir de la sorte : il n'en est pas moins vrai qu'elles ont ainsi donné aux clients une éducation financière dont ils ont su faire leur profit.

Le mode même d'organisation des grandes Sociétés comporte, pour le commerce, une précieuse sécurité. Combien de maisons en pleine prospérité ont été entraînées par la chute de leur banquier ! Combien de fois n'a-t-on pas vu des Banques locales, en s'effondrant brusquement, déchaîner une crise dont toute une région jusqu'alors prospère était ébranlée ! Il en résultait, pour les commerçants, une insécurité des plus fâcheuses. Pouvant difficilement apprécier la situation des Banques établies dans leur propre ville, encore moins à même de le faire pour les Banques établies sur une autre place, ils étaient constamment exposés à être ruinés par la ruine de la Banque locale, ou tout au moins soumis à l'appréhension de ce danger.

Il n'en va pas de même pour les clients d'une grande Société. Quelque lourdes que puissent être ses fautes, quelque cruels que soient les déboires qu'elle subisse, l'agence d'un Grand Établissement ne sombre pas. Non seulement les épreuves qu'elle traverse ne peuvent pas déchaîner la tempête, mais encore, lorsque la tempête s'est déchaînée d'autre part, on peut être assuré qu'elle n'en sera pas renversée, et que les maisons ébranlées la trouveront toujours comme un solide appui.

Cet avantage, dira-t-on, peut être chèrement payé ; car si la chute d'un Grand Établissement est plus rare que celle d'une Banque locale, les conséquences en seraient autrement désastreuses. Il serait puéril de nier qu'une catastrophe de ce genre aurait une répercussion terrible sur le pays entier, et l'on pourrait sans doute discuter à

perte de vue s'il faut préférer des crises multipliées, mais peu étendues, ou des crises rares, mais extrêmement dangereuses. C'est cependant un fait bien certain, quelque paradoxal qu'il paraisse, que la gravité même de l'éventualité dont on parle a pour effet de la rendre moins redoutable. En effet, lorsque c'est une petite maison qui s'effondre, le public, le gouvernement restent indifférents, et il y a beaucoup de chances pour que — charité mise à part — ses rivaux se frottent les mains. Tout au contraire, comme la chute d'un Grand Établissement aurait des conséquences terribles, comme tout le monde, et ses concurrents tout les premiers, en seraient atteints gravement, tout le monde s'unira pour la conjurer. L'expérience l'a bien prouvé. En 1889, le jour où le Comptoir d'Escompte se trouva acculé à la ruine, toute la Haute Banque et toutes les Sociétés de crédit sans exception, vinrent, sur l'énergique intervention de M. Rouvier, se grouper autour de la Banque de la France, et formèrent un syndicat pour la garantir contre toutes les pertes pouvant résulter pour elle de l'avance de 140 millions qu'elle consentait à l'Établissement sinistré. Quelques semaines plus tard, le même syndicat garantissait encore la souscription des titres que le nouveau Comptoir émettait pour sa reconstitution. En 1891 la même entente s'établit spontanément pour sauver la Société des Dépôts (1). Et c'est ainsi que des événements qui auraient pu aboutir à un désastre furent traversés sans panique, presque sans crise, que, dans l'un et l'autre cas, les Sociétés frappées se relevèrent et *que tous leurs*

(1) De même, en 1890, lors de la chute de la grande maison Baring Brothers de Londres, sir William Lidderdale, gouverneur de la Banque d'Angleterre, provoqua un groupement des Sociétés et Banques privées pour conjurer la catastrophe.

créanciers furent remboursés jusqu'au dernier sou. Voilà pourquoi on peut dire que l'éventualité de la chute d'une grande Société de dépôts, pour n'être pas invraisemblable, est extrêmement peu probable en fait, et pourquoi il paraît certain que la concentration actuelle du commerce de Banque — quelques inconvénients qu'on lui puisse trouver d'autre part — présente, à ce point de vue, des garanties de sécurité supérieures à celles que présentait l'organisation antérieure.

C'a été aussi un grand service rendu à notre commerce par les Sociétés de crédit que la création, par elles, de nombreuses agences extérieures.

Il y a peu d'années encore, le commerçant français ne pouvait s'adresser, pour ses affaires à l'étranger, qu'à des Banques étrangères, dont il connaissait mal la situation, dont il ignorait le plus souvent les usages et la langue même, et qui étaient, en tout cas, peu disposés à lui fournir des renseignements ou des conseils dont les commerçants de leur propre pays eussent pu avoir à souffrir. Les Sociétés de crédit ont su voir qu'il y avait là un champ ouvert à leur activité, et le rapide succès que trouvèrent les agences créées par elles hors de France prouva surabondamment que ces créations répondaient à un réel besoin de notre commerce. — Le Crédit Lyonnais est maintenant établi à Londres, Bruxelles, Madrid, Genève, Odessa, Saint-Petersbourg, Alger, Smyrne, Constantinople, Port-Saïd, etc. L'ancien Comptoir possédait déjà en Extrême-Orient, à Bombay, Calcutta, Hong-Kong, Shanghai, Hankow, Foo-Chow, Yokohama, San-Francisco, un réseau d'agences « dont plusieurs avaient conquis une telle situation que les Banques anglaises et allemandes ne pouvaient

supporter avec elles aucune comparaison »(1). Le nouveau Comptoir entra dans la même voie et ouvrit de nouvelles agences à Londres, Liverpool, Manchester, Tanger, Tunis, Gabès, Tananarive, Tamatave, Majunga, New-Orléans, Melbourne, Sydney (2). En sorte qu'il n'est maintenant, pour ainsi dire, pas une grande place commerciale dans le monde, où le commerçant de France ne puisse trouver un correspondant français. Ces agences lointaines, où travaillent à la fois des employés venus de l'Établissement central et rompus à ses méthodes, et des employés recrutés dans le pays même et parfaitement au courant de ses usages, offrent aujourd'hui des garanties de sécurité et d'habileté telles que peu de Banques étrangères en peuvent présenter de pareilles. Désireux, par patriotisme et par intérêt personnel, d'accroître leurs affaires avec les commerçants de France, les directeurs de ces agences saisissent et provoquent toutes les occasions de leur venir en aide, en les renseignant avec précision sur les conditions et usages de leur contrée, sur ses ressources et les débouchés qu'elle peut offrir, en leur fournissant enfin ces précieuses informations dont nos consuls, faute de zèle ou de compétence, se montrent parfois économes. Nous pourrions citer, à ce propos, un exemple significatif : Il y a quelques années, des fabricants de produits chimiques de l'Est de la France vendaient leurs marchandises à des

(1) Rapport de MM. Moreau et de Monchicourt, liquidateurs du Comptoir d'Escompte de Paris.

(2) Et nous parlons seulement des Agences, et non pas de ces banques indépendantes en apparence, mais en réalité étroitement liées aux grands Établissements qui ont présidé à leur création. — Telles sont : le Crédit Franco-Portugais, à Lisbonne (filiale du Crédit Lyonnais), la Banque française du Brésil (à San-Paulo, Santos, Rio-Janeiro), la Société française de Banque et de Dépôts (à Bruxelles et Anvers) créées, la première par le Comptoir National, la deuxième par la Société Générale.

négociants de Londres, qui les revendaient eux-mêmes en Australie. A la suite de demandes de renseignements venus tant de France que d'Australie, les agences du Comptoir National à Melbourne et Sydney purent, sans se départir de leur rôle de simples intermédiaires, faire entrevoir aux intéressés la possibilité de supprimer l'intervention du marché anglais. Un rapport détaillé fut demandé à un importateur d'Australie, et bientôt fut créé un courant direct d'affaires entre les consommateurs de ce pays et les industriels de France; et les produits de ces derniers purent ainsi victorieusement concurrencer les produits des autres marchands. — Des faits analogues sont nombreux, et c'est bien souvent que les agences lointaines des grands Établissements, disséminées sur le monde comme des éclaireurs vigilants, ont ainsi exercé leur influence pour le plus grand profit de notre commerce, et par conséquent pour l'intérêt matériel du pays.

Et leur action n'est pas moins utile pour ses intérêts moraux. Ces Banques prospères et partout honorées vont porter dans les contrées les plus lointaines le nom de la France et le respect de sa puissance, et sont comme d'actifs foyers de notre influence. Lorsque tomba l'ancien Comptoir d'Escompte, ce ne fut pas le moindre souci des pouvoirs publics que de voir disparaître les agences florissantes qu'il avait créées au-delà des mers; et M. Moreau, liquidateur de cette Société, traduisait en ces termes ces inquiétudes :

« Il faut créer une nouvelle Société.

« C'est là, Messieurs, votre intérêt indiscutable.

« C'est aussi l'intérêt de la France. — Il ne faut pas, au point de vue national, que le Comptoir d'Escompte disparaisse, parce qu'il était notre seul Établissement de

« crédit possédant dans l'Extrême-Orient et à l'étranger
« d'importantes agences, qui assuraient à la patrie fran-
« çaise un crédit et un prestige illimités.

« C'est cette pensée patriotique qui, dès le début de la
« crise, a préoccupé M. le ministre des finances. Il nous a,
« à maintes reprises, manifesté sa volonté bien arrêtée de
« ne pas permettre que la France perdît, dans ces pays
« d'outre-mer, la situation hors de pair que le Comptoir
« d'Escompte lui avait fait acquérir » (1).

Cet hommage qu'un homme d'Etat éminent rendait
ainsi aux agences d'un seul Etablissement, il le rendrait
aujourd'hui à toutes les autres agences de nos grandes
Sociétés. Car elles ont fait déjà beaucoup pour la force
morale de notre pays, et contribueront toujours davantage
à rendre de plus en plus grande et de plus en plus pros-
père la « plus grande France » !

Ce sont certes là de très grands services ; ils ne sont
cependant ni les seuls, ni peut-être les plus précieux que
les Établissements de crédit aient rendus à notre pays.
Ce en quoi ils ont été surtout utiles, c'est en introduisant
en France le système des Banques de Dépôts,

Ces Banques n'ont point pour rôle de créer un capital
fictif, mais simplement de *réunir*, et d'*employer* un capi-
tal réel, au moyen des dépôts d'une part, et de l'escompte,
de l'autre.

Rechercher et mettre au jour toutes les parcelles de
richesses inemployées, pour en faire, au sens économique
du mot, un « capital » en les rendant propres à créer de

(1) Rapport de MM. Moreau et de Monchicourt, liquidateurs, aux
actionnaires du Comptoir d'Escompte de Paris. Assemblée du
26 avril 1889.

nouvelles richesses par le travail, provoquer ainsi l'abaissement du prix de l'argent et le développement des transactions; permettre aux grandes Sociétés, par l'étendue de leur clientèle et l'intensité de leurs opérations, de développer le système des virements de compte à compte et des compensations, et de rendre ainsi, dans une certaine mesure, les services que rendent les Clearing-Houses des pays anglo-saxons; relancer constamment dans la circulation active tous les capitaux inactifs, rendre, de cette façon, la rareté du numéraire moins sensible à l'intérieur (1), et en faciliter l'emploi à l'extérieur, — voilà quelle tâche féconde s'offrait à nos Sociétés de Dépôts. Il serait fou de contester qu'elles y aient pleinement satisfait.

Mais, nous dit-on, ces facilités qu'elles apportent à la circulation des capitaux ne leur sont pas spéciales, et d'autres auraient pu les assurer.

Voilà, selon nous, une affirmation téméraire. Il ne nous semble pas que des Banques faibles et isolées, puissent arriver à drainer d'une façon suffisante des capitaux extrêmement minimes et disséminés. Nous tenons, au contraire, que seules, des organisations puissantes, exerçant une force d'attraction considérable, étendant sur le pays entier un réseau extrêmement vaste et ténu de ramifications, y peuvent réussir. Serait-il admis, d'ailleurs, que les petites Banques eussent été à même d'accomplir cette tâche, on serait bien forcé de reconnaître que, en fait, elles ne l'ont point accomplie, et qu'il a fallu attendre la venue des Grands Établissements pour voir apparaître dans notre organisme financier ce rouage de la Banque

(1) D'après M. Ed. Théry, le total de la circulation monétaire en France est inférieur à **7 milliards**, alors que les seuls besoins d'existence de la population dépassent **36 milliards**.

de dépôts, que l'on admirait si fort aussi longtemps que nos rivaux en eurent le monopole, et dont on daigne à peine reconnaître les avantages depuis que ces Établissements en ont doté notre pays.

C'est donc avec autant de raison que d'éloquence que M. Alfred Neymark, devant le Congrès des valeurs mobilières à l'Exposition de 1900, appréciait en ces termes l'œuvre accomplie par nos Grandes Sociétés de crédit :

« Le rôle et les affaires des Banques et des banquiers
« ont, disait-il, subi de profondes transformations.

« Tous ceux, en effet, qui détenaient des capitaux
« immobiliers, improductifs, ont compris peu à peu qu'ils
« pouvaient les utiliser, et qu'en les utilisant ils devaient
« les accroître. Une richesse ignorée et stérile jusqu'alors
« s'est mise en marche vers les objets de placement : de
« nouvelles préoccupations sont nées parmi les hommes
« d'épargne de la classe aisée et de la classe laborieuse
« même ; une nouvelle clientèle s'est formée autour des
« valeurs publiques, autour du marché financier, autour
« de la Bourse ; dans tous les pays, la finance, les
« Banques, les établissements spéciaux, ont dû transfor-
« mer leurs procédés, modifier leurs habitudes, pour faire
« face à ces besoins nouveaux, pour plaire à cette clien-
« tèle toujours croissante, pour attirer et employer fruc-
« tueusement cette épargne, énorme en sa totalité, mais
« fractionnée à l'infini.

« Tracer un lit à tous ces ruisseaux, rassembler toutes
« ces gouttes de richesses, donner un cours normal et
« constant à ces économies éparses qui se reconstituent
« sans cesse, en former en quelque sorte de grands
« fleuves féconds ayant pour océan la prospérité
« de tous, le bien-être commun, le crédit général :

« telle a été l'œuvre difficile, utile, honnête, des Grandes
« Sociétés de crédit et des principales Banques, et leur
« considération en est solidement établie (1). »

Quand les Grands Etablissements n'auraient fait que cela, il serait injuste de ne point reconnaître qu'ils ont bien mérité de la patrie ; et ils ont fait, nous l'avons vu, bien d'autres choses, pour le public, pour le commerce, pour le pays. — S'il en fallait une preuve, nous la trouverions dans l'admiration que leur magnifique essor a provoquée chez nos rivaux, et, mieux encore, dans les inquiétudes qu'il leur a inspirées. — Il y a quelque trente ans à peine, Bagehot écrivait : « Le système des Banques, « c'est-à-dire l'organisation par laquelle l'argent des classes « qui épargnent est transmis aux classes qui travaillent « est presque *la seule organisation économique de la* « *France qui paraisse à un Anglais tout-à-fait inférieure* « *à ce qu'il voit dans son pays* ». Et voici maintenant de quelle façon, il y a quelques mois, un représentant autorisé des banques anglaises appréciait la même question :

« S'il est vrai que nos plus proches voisins, les Fran-
« çais, n'ont pas fait d'aussi grands progrès que les Alle-
« mands dans la lutte pour la suprématie commerciale, il
« serait puéril de se dissimuler quelle est, à tous égards,
« leur puissance en ce qui concerne la Banque. Quelques-
« unes de leurs plus Grandes Sociétés, créées antérieure-
« ment à la loi de 1867 qui les régit aujourd'hui, ont suivi
« la Banque de France dans sa politique d'extension par
« agences, et *il est vraisemblable que c'est maintenant*
« *la France qui tient la tête dans cette direction* » (2).

(1) Rapport de M. Alfred Neymark, rapporteur général, au Congrès International des Valeurs mobilières. Séance 5 juin 1900.

(2) Rapport Fuller et Rowan à l'*Institute of Bankers de Londres*. Séance du 24 janvier 1900.

Cet hommage, rendu aujourd'hui par des adversaires qui nous jugeaient naguère si inférieurs, nous est précieux. Il suffit à nous rassurer sur les conséquences de l'évolution que d'aucuns jugent si désastreuse. Quelque regrettable que soit la disparition de beaucoup de Banques locales, quelque intérêt important qui s'attache à la conservation de celles qui subsistent, il est hors de doute que l'organisation financière de la France est aujourd'hui, grâce aux Sociétés de crédit, plus puissante qu'elle n'a jamais été.— Que le système actuel soit parfait, il n'est pas dans notre pensée de le prétendre, et nous avons maintes fois signalé les inconvénients qu'il présente et les améliorations qu'il exige. Mais cette imperfection est assez dans l'ordre des choses humaines, et s'il faut, en fin d'analyse, porter un jugement sur l'œuvre que les Grands Etablissements ont accomplie, il nous paraît que celui-ci seul est équitable : C'est qu'ils ont fait, en somme, incomparablement plus de bien qu'ils n'ont pu causer de préjudice.

CHAPITRE VI.

RÉGLEMENTATION LÉGALE DE LA CONDITION DES SOCIÉTÉS DE CRÉDIT

CONCLUSION.

Certains estiment que la constitution actuelle des grandes Sociétés de crédit est un mal; d'autres, dont nous sommes, qu'elle est un bien. Mais, pour les uns comme pour les autres, la question d'une réglementation légale à imposer à ces Sociétés peut se poser, soit qu'elle vise à rendre moins fâcheux ce mal, ou meilleur encore ce bien.

Pourtant, ce seul mot de réglementation, fait bondir tous les adeptes de l'école dite classique. — Prétendre faire intervenir la loi, c'est-à-dire l'État, disent-ils, dans une question qui ne regarde que les parties contractantes, c'est attenter au principe de la liberté individuelle et de la liberté des contrats. Et cette prétention abusive est, au surplus, absurde, car les phénomènes économiques sont le résultat de lois fatales, contre lesquelles le législateur ne peut rien. Optimiste, croyez qu'il n'en pourra sortir que du bien, car il y a convergence des intérêts individuels et de l'intérêt général; pessimiste, croyez que ces lois fatales peuvent être cruelles ou iniques; mais, en tout cas, sachez que vous n'avez qu'à vous courber, « à laisser faire et à laisser passer. »

Nous repoussons absolument cette fin de non recevoir *a priori*.

On nous dit que les lois économiques sont fatales. Mais les lois physiques le sont aussi, et cependant, nous pouvons, en certains cas, nous prémunir contre leurs effets ; de même nous pouvons prétendre changer les conséquences d'une concurrence économique si nous en modifions les conditions. Nous attenterons ainsi à un principe ? Admettons-le. Mais il nous serait infiniment moins pénible d'attenter à un ou même à dix mille principes des économistes que de négliger une seule mesure dont pourrait sortir un peu plus de force pour la nation, ou un peu plus de bien-être pour les individus. — Et d'ailleurs que vaut cette objection ? Le service militaire obligatoire, l'impôt, l'expropriation forcée, ne sont-ce pas des atteintes à la liberté des personnes et des biens ? N'est-ce pas une atteinte à la liberté du travail et des contrats, que les mesures préventives ou répressives de la fraude de certains produits ? Les champions des principes s'insurgent-ils à leur rencontre ? Que l'on s'entende donc une fois pour toutes. Ou bien leurs principes sont inviolables : et alors qu'ils ne les violent jamais, sous aucun prétexte, et qu'ils concluent logiquement à l'anarchie. Ou bien ces principes n'ont qu'une valeur relative, contingente, et alors qu'ils cessent de les dresser comme une barrière intangible chaque fois que l'on propose une réglementation qui n'est pas de leur goût ; car c'est là du pur arbitraire.

Pour nous, toute intervention de l'État est en principe acceptable. « Le premier devoir de l'individu — dit « Bluntschli — consiste dans le développement de ses « facultés ; de même l'État est un être moral qui a pour « mission de développer les forces latentes de la nation,

« de provoquer l'éclosion de ses facultés, ce qui implique, « en deux mots, la conservation et le progrès ». Vouloir le dessaisir de toute attribution active, ce serait lui rendre impossible l'accomplissement de l'une et l'autre de ces fonctions (1), et, s'il faut dire ici le fond de notre pensée, nous tenons que toute réglementation est justifiable et désirable, lorsqu'elle tend, et qu'elle réussit, à *protéger une plus grande somme d'intérêts légitimes qu'elle n'en sacrifie*. Il est vrai seulement qu'il ne faut pas le dire trop haut.

Que l'on nous prouve donc que la réglementation que l'on propose est opportune et qu'elle serait efficace, et nous la réclamerons de grand cœur.

Parmi les plus chauds partisans des mesures restrictives de la liberté des grandes Banques se trouvent (faut-il s'en étonner ?) les petits banquiers. La chose est assez naturelle. Ils ont des raisons toutes particulières pour juger déplorables les conséquences et l'essor des grandes Sociétés; et, si l'État voulait bien rogner à celles-ci les ailes, le présent, pour eux banquiers, serait moins difficile, et l'avenir moins inquiétant.

Malheureusement, des considérations de ce genre ne semblent pas bien décisives. Sans doute, alors même que seuls des intérêts individuels sont aux prises, l'État peut, en certains cas, venir au secours des faibles et des opprimés : un devoir d'humanité et de justice le lui commande. Mais, quelque pénible que puisse être, pour un banquier, l'obligation de fermer sa maison, beaucoup de gens encore s'estimeraient heureux d'échanger leur sort contre le sien,

(1) V. Cauwés. *Traité d'Econ. polit.*, t. I, p. 186.

et, à tout prendre, l'infortune de ces victimes n'est peut-être pas si criante qu'elle puisse suffire à toucher le cœur de nos parlementaires.

Il est, en faveur de la réglementation que l'on propose, des arguments plus sérieux ; car ce n'est pas l'avantage d'une minorité que l'on prétend protéger par elle, mais les intérêts politiques et sociaux de la collectivité.

C'est un fait malheureusement bien vrai que, plus une entreprise devient vaste, plus rigoureuses aussi se font les conditions de son fonctionnement. Quels que soient les hommes qui dirigent, les considérations sentimentales ont moins de poids pour guider leur conduite. Ensermées dans une discipline uniforme et étroite, les bonnes volontés individuelles deviennent impuissantes ; il n'y a plus, en quelque sorte, qu'une superposition de rouages s'entraînant mécaniquement l'un l'autre et qui, sous une impulsion supérieure, accomplissent irrésistiblement leur fonction, irresponsables du malheur qu'ils peuvent causer. L'homme alors n'a plus devant lui un homme, quelquefois dur, mais quelquefois bon ; il se trouve face à face avec une formidable machine, inconsciente et implacable. Il sent peser plus lourdement sur lui la domination de la force, et trouve plus de rigueur et moins de pitié dans les rapports sociaux.

Il y a certes là une très grande misère, sur laquelle l'économiste ne peut pas fermer les yeux ; car ce serait une ingrate besogne, de travailler à rendre les collectivités plus riches, si c'était pour rendre les individus plus malheureux. Mais ce mal résulte des conditions générales de notre organisation économique, qui l'a accepté comme prix d'un plus grand bien, et il se manifeste avec une rigueur

autrement cruelle dans la grande Industrie. Il est de ceux, hélas ! devant lesquels il faut s'avouer impuissant, dût-on bouleverser de fond en comble l'édifice de la société moderne. Pour lui trouver quelque adoucissement, il faut peu attendre de réformes dans les institutions : on doit seulement s'efforcer de répandre un peu plus de justice et un peu plus de charité dans les sentiments des hommes.

Que dire des inconvénients d'ordre politique ?

La constitution actuelle des grandes Sociétés de crédit a pour effet de mettre entre les mains de quelques individus une puissance d'autant plus formidable qu'elle s'exerce sans contrôle. Dans une entreprise quelconque, plus les parts d'association sont divisées, plus fractionné est l'intérêt que chaque ayant-droit porte à l'affaire, et plus facile, par conséquent, l'abdication qu'il fait de sa part de direction et de surveillance. C'est là ce qui se manifeste de la façon la plus frappante dans les Sociétés anonymes, où l'actionnaire est, en théorie, tout, et à peu près rien, en fait. Les Conseils d'Administration, ou plutôt les quelques hommes qui en sont les maîtres, se trouvent ainsi investis d'une puissance absolue, qui peut devenir menaçante quand ce sont des centaines et des centaines de millions que ces hommes ont dans les mains (1). Cette puissance, dit-on, ne se tournera-t-elle pas un jour contre ceux qui l'auront laissé s'ériger ? Ne faut-il pas craindre que, dans un siècle où l'argent est la plus grande force sociale, une infime minorité d'individus ne parviennent à constituer un « Etat dans l'Etat », et à exercer sur les destinées de la nation une domination d'autant plus dangereuse qu'elle serait absolument occulte ? N'y a-t-il pas là, pour l'Etat, un véritable

(1) Voir Ad. Coste. « L'anonymat précurseur du Socialisme. »

danger, qu'une réglementation légale doive prévoir et prévenir (1) ?

Nous ne le croyons pas.

Et tout d'abord, cette puissance que d'aucuns jugent menaçante, nous la trouvons, à certains égards, bienfaisante et tutélaire. — A une heure où tout ce qui faisait jadis contre-poids au Pouvoir a disparu, où il n'y a plus d'aristocratie digne de ce nom, où l'Eglise est domestiquée, les grands corps politiques, parlements, magistrature, ou démembrés ou privés de traditions, d'indépendance et de force, où l'individu se trouve face à face, tout seul, avec l'Etat omnipotent, il ne nous déplaît pas de voir s'élever au sein de la société un organisme puissant, susceptible, le cas échéant, d'opposer une digue aux débordements d'une autorité devenue tyrannique, et de défendre les droits de tous, en luttant pour les siens propres. — On parle sans cesse de « féodalité financière ». Mais qu'est-ce que cette féodalité, qui est élective et temporaire, dans laquelle la naissance ni la fortune ne donnent point accès, et dont les membres souvent sortent des rangs les plus humbles du peuple ? Cette féodalité, ne serait-ce pas la « féodalité du mérite » ? Nous souhaitons ne pas le voir : mais si jamais un conflit éclatait entre les maîtres du pouvoir et les chefs des Sociétés de crédit, est-on bien sûr que ce n'est pas du côté de ces derniers que se trouveraient le plus de raison, le plus de libéralisme, le plus d'intégrité ?

D'ailleurs, que peuvent faire les Grandes Sociétés contre l'Etat ?

(1) M. René Viviani écrivait il y a quelques jours cette singulière menace : « Il faut, après avoir réglé imparfaitement la situation des congrégations, reviser la situation des Sociétés de crédit. M. de Rothschild et M. Du Lac se valent, et le même Etat, menacé par des convoitises différentes, mais aussi après, a droit contre eux aux mêmes garanties. »

S'attaquer aux valeurs publiques et jeter la panique sur leur marché? Elles le pourraient sans doute. Mais pourquoi le feraient-elles? Plus on est riche et puissant, plus on est intéressé au maintien de l'ordre et du calme, et les Sociétés se trouveraient les premières atteintes par le mal qu'elles auraient déchaîné. Supposons néanmoins qu'elles tentent cette coupable entreprise : la force publique se trouverait-elle désarmée devant-elles? Si puissantes qu'elles soient, elles ne sont pas, que l'on sache, au-dessus des lois. En pareil cas, une répression vigoureuse vaut mieux cent fois que des mesures préventives qui, trop bénignes, seraient inefficaces, et qui, trop sévères, causeraient un mal certain pour préserver d'un mal hypothétique.

Les Grandes Sociétés, dit-on encore, pourraient, pour faire pièce à un gouvernement qui leur déplairait, provoquer l'échec d'un emprunt national. — Il est vrai que, hors de leur concours, un appel au crédit public serait rendu sensiblement plus difficile (1). Mais agir ainsi, ne serait-ce pas aller à l'encontre de leurs intérêts les plus évidents? D'abord, parce qu'elles renonceraient bénévolement à une opération lucrative, et surtout parce qu'elles savent bien qu'un gouvernement a trop de moyens de leur nuire pour ne pas leur faire payer cher un pareil acte d'hostilité. Et au surplus, quelque aversion que les Grandes Sociétés puissent un jour nourrir à l'égard de tel ou tel

(1) Quelques chiffres peuvent donner une idée de la puissance de placement des Grands Établissements de crédit.

En 1886, le gouvernement émettait 18 millions 8 de rente 3 0/0 ; les souscriptions reçues par la Société Générale seule représentaient 24 millions 7, soit 1 fois 1/3 le total de l'emprunt.

Lors de l'Emprunt français 1891, le même Établissement souscrivait plus de 17 millions de rente sur 28 millions émis ; le Comptoir National souscrivait 27 millions 9 ; le Crédit Lyonnais plus du double.

En 1894 la Société Générale seule couvrit 16 fois l'Emprunt Ville de Paris obligations à lots 2 1/2.

parti au pouvoir, tout fait présumer qu'elles sauraient faire céder ce sentiment devant l'intérêt supérieur du pays. N'ont-elles pas donné maintes preuves de leur patriotisme? A-t-on oublié que, au lendemain de nos désastres, alors que le Chef du Pouvoir Exécutif, imbu des idées de la vieille école, n'avait pas pensé à leur demander leur concours, elles réclamèrent spontanément de prendre leur part d'honneur et de risques dans l'œuvre de la libération du territoire? Pourquoi douter que ce noble sentiment de leurs devoirs inspirerait encore leur conduite? Si l'on peut concevoir que quelque brebis galeuse s'introduise un jour dans leur sein, rien ne donne le droit de croire qu'il se trouverait parmi elles une majorité d'administrateurs pour s'associer à ses crimes, une majorité d'actionnaires pour les couvrir. Voilà pourquoi les craintes que l'on exprime nous semblent mal fondées. Si elles l'étaient, s'il y avait seulement quelque apparence que les Grandes Sociétés pussent jouer un jour un rôle si néfaste, ce n'est pas une réglementation quelconque qu'il faudrait exiger : c'est leur extermination pure et simple. Dieu merci, nous n'en sommes pas là encore. On dit quels crimes les Sociétés pourraient commettre; personne ne dit, pensons-nous, qu'elles se préparent à les consommer. Pour en venir aux extrémités les plus rigoureuses, il faut attendre que des menaces contre la sécurité publique aient rendu légitimes des mesures de salut public!

Reste un dernier argument en faveur d'une réglementation sur, ou plutôt contre, les Sociétés de crédit : c'est, à notre sens, le plus sérieux.

Ces Établissements — dit-on — détiennent actuellement plus de 2 milliards de francs empruntés à toutes les

classes de la population, mais principalement aux plus modestes. La chute d'un seul d'entre eux couvrirait le pays de ruines dont le crédit public ne se relèverait peut-être jamais. Il faut donc absolument que le législateur intervienne pour régler l'emploi de ces dépôts de telle façon qu'une pareille catastrophe devienne impossible.

Le problème que l'on pose ainsi comporte deux termes bien distincts :

1^o En fait, les Sociétés de crédit sont-elles en mesure de pourvoir entièrement, et à tout instant, au remboursement de leurs dépôts à vue ?

2^o Pourrait-on établir des prescriptions légales susceptibles d'assurer aux déposants une sécurité plus grande à cet égard ?

A la première de ces questions, les bilans répondent catégoriquement : oui.

Maintes et maintes fois, les administrateurs des Sociétés de crédit ont déclaré dans leurs rapports que leur souci constant était de maintenir, en face de leur passif exigible, une contre-partie d'actif disponible. Les chiffres confirment formellement ces déclarations.

Le tableau suivant, établi d'après les moyennes des six derniers exercices (1895 à 1900), et montrant le rapport des exigibilités immédiates aux disponibilités, en est la preuve :

	EXIGIBILITÉS			DISPONIBILITÉS					Excédent des Disponibilités
	Dépôts à vue	Comptes courants créiteurs	Total des Exigibilités	Caisse	Portefeuille	Reports	Comptes courants débiteurs	Total des Disponibilités	
	en millions de francs			en millions de francs					
Crédit Lyonnais	410.3	536.4	946.7	127.5	607.	140.3	517.6	1.392.4	445.7
Comptoir National d'Escompte	290.5	126.6	417.1	41.9	334.2	54.1	171.8	602.	184.9
Société Générale	232.6	249.3	481.9	53.2	269.2	12.4	232.4	567.2	85.3

Après remboursement intégral de l'actif exigible, il resterait donc, pour chacune des trois Sociétés respectivement, un excédent de 445 millions 7, 184 millions 9 et 85 millions 3. — Mais, dira-t-on, vous mettez en face des dépôts et comptes créditeurs, qui sont remboursables à vue, les comptes débiteurs, qui ne peuvent être considérés comme une disponibilité. L'objection est fondée dans une certaine mesure ; cependant, s'il est vrai que ces comptes débiteurs ne soient pas entièrement et immédiatement mobilisables, ils le sont néanmoins, pour la plus grande partie, et à assez bref délai. Au surplus, voulût-on les compter pour zéro, ce qui est évidemment absurde, la situation serait encore suffisamment rassurante.

Prenons en effet le bilan au 31 décembre 1900.

Les exigibilités immédiates (dépôts à vue et comptes créditeurs) représentent un total de :

447 millions 4 au Comptoir National,
 481 — 9 à la Société Générale,
 1.111 — 3 au Crédit Lyonnais.

Par contre, les disponibilités immédiates (caisse, portefeuille, reports, coupons et effets à l'encaissement donnent :

440 millions	1	au Comptoir National,
400	—	8 à la Société Générale,
1.089	—	2 au Crédit Lyonnais.

Il manquerait donc à la Société Générale 84 millions : mais son capital non versé (80 millions) suffirait à lui seul à fournir cette somme ; au Crédit Lyonnais, le déficit représente seulement 22 millions, ce qui est incontestablement fort peu de chose, eu égard aux énormes éléments d'actif que cet Établissement détient d'autre part ; le Comptoir National enfin, demeurerait avec un excédent immédiat de 23 millions ! Ainsi, en considérant comme sans valeur aucune les comptes débiteurs, qui représentent, pour les trois Sociétés réunies un total de près de 900 millions, les chiffres font encore ressortir une situation pleinement rassurante.

On serait effectivement rassuré — dira-t-on — s'il était certain que ces chiffres fussent exacts. Mais qu'est-ce qui le prouve ? A-t-on oublié l'aventure de la Société de Dépôts et Comptes courants qui, dans son dernier bilan, portait encore à l'actif l'article « Portefeuille : 85 millions 1/2 ». Quant il fallut liquider, on s'aperçut que ce portefeuille (chacun comprenait : Portefeuille effets de commerce) contenait, pour 7 huitièmes, des titres non cotés et des valeurs absolument irréalisables ! Une liquidation des autres Sociétés ne réserverait-elle pas aux créanciers d'aussi pénibles surprises ?

L'exemple n'est pas mal choisi. Mais il faudrait tout dire. Quelque talent de prestidigitation que l'on veuille

bien accorder aux comptables, il est des miracles qu'ils ne sauraient accomplir; et si, quelques semaines avant de s'effondrer, la Société que l'on cite pouvait encore présenter des comptes satisfaisants, c'est que des faux manifestes avaient été sciemment commis (1). Quelqu'un veut-il faire planer sur les administrateurs des grandes Sociétés le soupçon de pareils actes? Il n'y a, pour la sincérité de leurs bilans, qu'une garantie morale, c'est vrai. Mais, quand on considère quels sont les hommes qui établissent ces bilans, on ne peut s'empêcher de penser que cette garantie est précieuse.

D'ailleurs, certains faits sont significatifs. Dès 1870, dans les circonstances les plus graves, la Société générale avait remboursé à ses déposants plus de 135 millions. En 1891, à l'appui de leurs souscriptions à l'Emprunt français 3 %, la Société Générale versa d'un coup au Trésor 85 millions, le Comptoir national 140 millions, le Crédit Lyonnais 297 millions! En 1894, la souscription à l'Emprunt Chinois 4 % or comporta encore, pour le Comptoir, un versement de 206 millions; la même année, la Société Générale versait 188 millions pour l'Emprunt Ville de Paris. -- Sans doute, et malgré que les Sociétés mettent quelque coquetterie à les signaler, il ne faut pas donner une valeur trop absolue à ces manœuvres de mobilisation, prévues longtemps à l'avance et effectuées en temps de calme. Il n'en est pas moins vrai que l'exemple de déplacements de fonds aussi considérables, réalisés par les Sociétés sans rien retirer de leur concours à la clientèle, sans interruption ni trouble dans leur service courant, vient confirmer avec une singulière force ce que disent les

(1) De ce chef, le président de la Société fut condamné à 4 ans de prison; le directeur à 2 ans, l'administrateur délégué à 8 mois.

chiffres : à savoir que les Sociétés de crédit seraient en mesure de rembourser leurs dépôts à vue.

Eh bien ! soit, dira-t-on enfin. — Mais pourtant, si une réglementation quelconque était de nature à augmenter, à cet égard, les garanties des déposants, faudrait-il la repousser comme superflue ?

En aucune façon. Il faudrait, au contraire, la réclamer bien haut, car deux sûretés valent mieux qu'une. Malheureusement, quand on examine les divers systèmes proposés, on a tôt fait de se convaincre que les uns sont simplement saugrenus, que les autres seraient inefficaces, et d'autres enfin absolument funestes.

On a d'abord proposé d'imposer aux Sociétés de crédit l'obligation de faire l'appel intégral de leur capital, dont une moitié serait aussitôt affectée à l'achat de rentes sur l'Etat français, inaliénables sans un vote de l'Assemblée Générale, l'autre moitié pouvant seule être engagée dans les opérations sociales (1).

Une pareille mesure est absolument inacceptable : Son premier effet serait de provoquer une hausse factice sur nos fonds publics, dont les cours ne sont déjà que trop faussés par les achats pour les Caisses d'Epargne, les emplois de biens des mineurs, femmes dotales, etc. Secondement, elle ne répondrait en aucune façon à son objet : ce que l'on conteste, en effet, ce n'est pas que les Sociétés puissent rembourser leurs dépôts, c'est qu'elles puissent les rembourser *immédiatement*. Or, il est bien clair que la réalisation de portefeuilles de 75 à 125 millions de

(1) Telle était la teneur d'une proposition de loi qui devait être soumise à la Chambre en mars 1889.

francs ne s'effectuait pas en 24 heures. Enfin — et ceci est plus grave encore — la menace seule d'une opération de ce genre, même répartie sur une certaine durée, déterminerait instantanément une baisse effroyable sur les fonds publics français, par contre-coup, un écroulement de toutes les valeurs de Bourse, et on aurait ainsi rendu cent fois plus terrible la catastrophe que l'on prétendait conjurer.

Selon un deuxième système, les Sociétés de crédit seraient astreintes à affecter la totalité de leurs ressources exigibles à l'achat de papier réescomptable à la Banque (1).

Nous ne voyons guère quelle garantie pourrait résulter de cette prescription. En fait, les Sociétés de crédit s'y conforment, de leur plein gré, presque absolument : il suffit de jeter les yeux sur leurs Bilans pour s'en convaincre. Au surplus, un papier commercial quelconque, pourvu qu'il soit tiré sur une place bancable, qu'il ne dépasse pas l'échéance réglementaire, et qu'il soit revêtu de deux signatures, l'endos de la Société faisant la troisième signature exigée, peut être considéré comme susceptible d'être réescompté à la Banque de France. Or, si celle-ci venait à refuser de le prendre, qui déciderait si la Société a contrevenu aux prescriptions légales, ou si la Banque de France lui a arbitrairement refusé son concours ? Il n'y aurait qu'un moyen possible : Ce serait de charger des agents officiels de contrôler toutes les opérations des Etablissements soumis à la réglementation, et d'apprécier souverainement la nature et la qualité du papier composant

(1) C'était, paraît-il, le projet de loi qui devait être présenté par le Gouvernement en 1891, après la chute de la Société de Dépôts. Le projet ne vit jamais le jour.

leur portefeuille (1). Ce serait là imposer à l'Etat un pouvoir et une responsabilité qui ne lui reviennent à aucun titre, et qui ne pourraient entraîner, pour lui et pour le public, que de déplorables conséquences.

Selon M. Dussaussoy, député du Pas-de-Calais, il n'y a pas de salut, hors de la taxation des dépôts; et il en donne quelques raisons qui témoignent, chez ce législateur, d'une égale fantaisie. Les Sociétés doivent payer l'impôt sur les dépôts, dit-il, puisqu'elles paient l'impôt sur le revenu, sur leurs actions, sur les valeurs de leur portefeuille, etc., etc.; il faut taxer les dépôts, parce qu'ils sont « assimilables à la propriété non bâtie »; (?) Il faut enfin taxer les dépôts pour arracher aux Sociétés de crédit les centaines de millions qu'elles soustraient au travail national (2).

Avec une persévérance digne d'une meilleure cause, chaque année, au moment de la discussion du budget, l'honorable député réédite sa petite philippique, et les ministres qui se succèdent à la tête du Département des finances, et qui savent qu'il ne faut faire aux députés nulle peine, même légère, lui répondent invariablement qu'ils « chercheront avec le plus grand soin les solutions compatibles avec les nécessités du marché et notre situation financière. » Mais si nos ministres étaient chargés de faire l'éducation économique des représentants du peuple, ils n'auraient sans doute pas grand mal à expliquer à M. Dussaus-

(1) Voir sur ce système, *Semaine Financière*, 21 mars 1891.

(2) On frapperait d'une taxe de 0 fr. 50 % le solde le plus élevé de l'année des fonds disponibles déposés (comptes de chèques, comptes de dépôts; soldes créditeurs des comptes courants) et, plus généralement, tous les fonds qu'elles détiennent à un titre quelconque, mais (et l'on voit pointer ici le bout de l'oreille) les sommes inférieures à 25 millions seraient exonérées de la taxe.

soy que la raison de symétrie qu'il invoque n'est point décisive; que, si les Sociétés de crédit recherchent et paient les dépôts du public, ce n'est pas pour les enfouir dans leurs caves; que c'est précisément avec ces dépôts qu'elles font leurs escomptes, leurs reports, etc.; que, par conséquent, ce n'est pas maintenant que ces centaines de millions sont soustraits à l'activité nationale, mais que c'était hier, alors qu'ils étaient dispersés en parcelles infimes, sans utilité et même sans emploi; lui dire enfin que, si l'on taxait les dépôts, il n'est pas démontré que les Sociétés en détiendraient beaucoup moins; mais qu'il est absolument certain que ceux qui les leur empruntent les paieraient plus cher (1).

C'est le même inconvénient, sinon de pires, qui résulterait d'un dernier système, en vertu duquel les Sociétés de crédit seraient tenues de maintenir une certaine proportion minima entre le chiffre de leurs ressources exigibles, d'une part, et le chiffre de leur capital social, de l'autre. — Il est bien clair, en effet, que, le jour où ces Sociétés devraient remplacer, pour tout ou partie, l'argent de déposants, qui leur coûte fort peu, par l'argent d'actionnaires auquel elles devraient assurer une rémunération suffisante, certaines opérations leur deviendraient impossibles, et qu'elles ne pourraient plus effectuer les autres dans les mêmes conditions de bon marché qu'elles appliquent aujourd'hui.

On a dit, il est vrai, que les dépôts à vue ne sont pas indispensables à une Banque pour effectuer fructueusement les opérations courantes, et l'on cite pour preuve le cas des Sociétés financières, qui n'acceptent pas de dépôts

(1) Sur les conséquences de ce système, voir *Rev. Écon. et Financière*, année 1897, page 152.

de ce genre, et qui tirent cependant des opérations courantes une partie importante de leurs bénéfices (2). Mais il s'en faut de beaucoup que ces exemples soient probants. Si l'on jette les yeux sur les comptes de profits et pertes des Établissements que l'on cite, on remarquera tout d'abord que les produits provenant des opérations courantes sont à peu près stationnaires au cours des divers exercices. Il faut ensuite se demander ce que sont ces opérations courantes : car si l'on mentionne comme telles, par exemple, les ordres de Bourse, les encaissements de coupons, etc., il n'est évidemment pas besoin de capitaux pour les effectuer. On doit voir enfin que les Sociétés en question, tout en n'acceptant pas de fonds remboursables à toute réquisition, se trouvent néanmoins détenir, par la nature même de leurs opérations, des capitaux considérables provenant de tiers ; au moment du lancement d'une affaire, par exemple, elles reçoivent les versements des participants, et en ont, pour des périodes plus ou moins longues, la libre disponibilité. Elles se voient, en outre, réserver la clientèle presque exclusive des entreprises auxquelles elles ont prêté leur concours, et obtiennent ainsi des soldes considérables aux comptes créditeurs. — Ce sont là des avantages tout spéciaux auxquels une Société de crédit ordinaire ne participerait pas, et il tombe sous le sens qu'elle ne pourrait, sans dépôt, faire par exemple les affaires d'escompte, qui constituent l'élément principal de leur activité, en aussi grande quantité ni à aussi bas prix. — Les avantages à résulter du système seraient-ils de nature à compenser ce grave inconvénient ? Il ne le paraît pas.

(4) Voir notamment comment se décomposent les comptes de profits et pertes de la Banque Internationale de Paris, où l'exemple est le plus saillant.

Sans doute, si l'on admet — et nous l'avons admis pleinement — que le capital d'une Société de dépôts est, avant tout, le fonds de garantie des créanciers, on peut logiquement en déduire que plus on augmentera ce capital, plus on accroîtra ces garanties. Mais ce principe, théoriquement juste, est susceptible de conduire aux applications les plus erronées.

Tout d'abord une objection se présente. Pour déterminer quel capital sera nécessaire pour assurer la garantie de dépôts, il faut connaître non seulement le chiffre de ces dépôts, mais encore l'emploi auquel ils sont affectés. Si ces emplois sont extrêmement sûrs, un rapport de 1 à 10 ou 12 par exemple, entre les ressources propres et les ressources exigibles, pourra largement suffire; si ces emplois sont extrêmement aventureux, un rapport de 1 à 1 ne sera pas excessif. Il est donc évident qu'il n'y a là qu'une question d'espèces, et la proportion à adopter devrait être différente non seulement pour chacune des Sociétés visées, mais pour chaque heure de leur marche. S'arrêter à une proportion uniforme et invariable, quelle qu'elle soit, on ne le pourrait faire qu'en agissant absolument à l'aveugle, et d'une façon tout à fait arbitraire.

Ainsi le système est, en principe, illogique. Il devient purement et simplement absurde, si on prétend le pousser jusqu'à ses conséquences extrêmes. Selon certains, en effet, il ne s'agirait de rien moins que de limiter le montant des dépôts au montant exact du capital social. Une pareille proposition comporte la ruine complète de notre organisation actuelle de Banques; elle ne vaut même pas d'être discutée (1).

(1) M. Dussaussoy disait récemment à la Chambre : « On peut soutenir que les dépôts doivent être limités au moins à l'importance du capi-

Sans aller jusqu'à ces excès, on pourrait soutenir qu'une intervention de l'État serait opportune, si l'écart existant en fait, chez les Sociétés de crédit, entre leurs ressources propres et leurs ressources exigibles, était manifestement trop considérable. Mais il n'en est pas ainsi. Si l'on prend pour base le bilan au 31 décembre 1900, on constate que le total des ressources exigibles (dépôts et comptes créditeurs) représentait :

Moins de 4 fois 1/2 le capital social au Crédit Lyonnais.			
Un peu plus de 3 fois	—	—	à la Société Générale.
Moins de 3 fois	—	—	au Comptoir National.

Et si, ce qui est le seul procédé logique, on compare les exigibilités, non pas au capital seul, mais au total des ressources propres (capital et réserves) on trouve que les exigibilités représentent :

Moins de 3 fois 1/2 les ressources propres au Crédit Lyonnais.			
Moins de 3 fois	—	—	à la Société Générale.
A peine 2 fois 1/2	—	—	au Comptoir National.

Comme cette proportion si modérée est à peu près constante, comme les Sociétés ont toujours montré le souci de la maintenir en augmentant le capital parallèlement à l'accroissement de leurs dépôts, comme, enfin, les emplois des fonds exigibles semblent absolument conformes aux règles de la plus louable prudence, il est impossible de ne pas reconnaître que la situation actuelle est de nature à inspirer tout apaisement, et qu'il est inutile de demander davantage.

tal social, étant donné qu'il faut un fonds de roulement à la Banque et aussi *parce que la liberté commerciale ne doit pas être entravée.* » (!)
(Très bien ! très bien ! sur divers bancs).

La Société Lyonnaise de Dépôts disait fort justement un jour : « Notre capital constituera une garantie plus
 « que suffisante pour les déposants, qui savent, par la
 « publication de nos bilans mensuels, que la contre-partie
 « de leurs fonds se trouve dans un portefeuille commer-
 « cial de premier ordre, réalisable sur l'heure, et qui
 « démontre sa qualité par ce fait que, sur un mouvement
 « de 2 milliards 1/2 de francs pendant les cinq dernières
 « années, il n'a donné qu'une perte de 45.000 francs. Là
 « gît la véritable garantie du déposant. Si des portefeuilles
 « composés, comme le nôtre, de l'élite des signatures
 « commerciales, pouvaient être sérieusement entamés, ce
 « ne seraient pas quelques millions de plus ou de moins
 « dans notre capital qui pourraient préserver nos clients
 « d'une catastrophe. On verrait alors la fin de l'Industrie,
 « du commerce et de bien d'autres choses. De pareilles
 « prévisions ne peuvent entrer dans les calculs de la pru-
 « dence humaine, ou alors il faudrait renoncer au travail.
 « Les institutions anglaises semblables à la nôtre n'hési-
 « tent pas à se charger de dépôts exigibles représentant
 « 10 et jusqu'à 12 fois leur capital versé et réservé (1).
 « Cependant leurs lettres de change ne sont pas meilleures
 « que les nôtres, et notre grande Institution nationale de
 « la Banque de France offre de bien plus grandes facilités
 « que la Banque d'Angleterre pour l'escompte des porte-
 « feuilles (2) ».

(1) En octobre 1899, le total des dépôts et comptes courants détenus par les Banques anglaises, sans compter la Banque d'Angleterre, s'élevait à 624.715.000 livres sterling, soit 15 milliards 620 millions de francs, c'est-à-dire plus de 7 fois le chiffre correspondant en France. Dès 1898, aux États-Unis, les Banques détenaient 5.741 millions de dollars, soit 28.705 millions de francs, soit de 13 à 14 fois le montant des dépôts des Sociétés françaises. (Voir Leroy-Beaulieu, *Traité théorique et pratique de la science économique*).

(2) Société Lyonnaise de Dépôts et Comptes courants. Assemblée extraordinaire, 21 avril 1886.

Il n'y a rien à ajouter à ces paroles. Si donc le législateur devait intervenir pour n'imposer qu'une proportion sensiblement égale à celle que les Sociétés de crédit observent en fait, soit de leur plein gré, soit pour se conformer aux stipulations de leurs statuts (1), ce serait là peine bien inutile. Si la proportion imposée devait être plus lourde, il n'en saurait résulter que de fâcheux effets.

Nous n'irons pas plus loin. Cette intervention de l'État par voie législative, dont nous avons accepté le principe, ne peut, nous l'avons vu, être justifiée ni par l'intérêt des banquiers, ni par celui de l'État. Le souci de protéger les déposants pourrait, à première vue, la faire juger opportune : mais on arrive vite à constater que les garanties présentées en fait par les Sociétés sont, à cet égard, suffisantes, et qu'au surplus, les moyens proposés pour augmenter ces garanties ne pourraient être qu'inefficaces, ou nuisibles. D'ailleurs, d'une façon générale, on peut dire que les arguments par lesquels on prétend justifier une intervention de l'État reposent, tous, sur une appréciation tout à fait inexacte de la véritable condition des Sociétés de crédit. Parce qu'elles sont beaucoup plus puissantes que tout ce qu'on a vu jusqu'ici en France en fait de Banques, elles apparaissent à beaucoup comme des organes anormaux, hypertrophiés en quelque sorte, et monstrueux. Rien n'est plus faux. Chez des peuples aussi jaloux de leurs

(1) L'article 4, titre I, des statuts du Comptoir National d'Escompte stipule : « Le montant du passif, non compris les traites à échoir et les effets en circulation avec l'endossement ou la garantie de la Société ne doit jamais excéder 6 fois le capital social ».

A la Société Générale, l'art. 2, paragraphe 8, supprimé en 1899, stipulait que le total des dépôts à vue ne devait pas excéder une fois et demi le capital social.

libertés, aussi soucieux de leurs intérêts que nous pouvons l'être, en Angleterre et aux États-Unis notamment, des institutions analogues existent, et elles y sont incomparablement plus développées que chez nous. Jamais personne n'y a vu une menace pour l'État, ni un danger pour les particuliers; et lorsqu'on considère quels avantages elles ont assurés à ces pays, on se prend à déplorer, non pas que ces Sociétés soient trop puissantes en France, mais qu'elles ne le soient pas assez. C'est ce qu'un économiste éminent, M. P. Leroy-Beaulieu, constatait naguère en ces termes : « Au lieu de s'étonner, disait-il, de la prétendue importance des dépôts dans les banques françaises, il faut se plaindre de leur très regrettable médiocrité. Si notre population, dans toutes ses couches, avait des habitudes moins routinières, et si le service des Banques pénétrait dans tous les petits centres du pays, comme les bourgades de quelque importance, les lieux de marché, etc., c'est à 8 ou 10 milliards que devraient s'élever, dans un grand pays riche comme la France, les dépôts dans les Banques, et notre pays aurait alors sur tous les points une activité économique infiniment supérieure à celle qu'il possède à l'heure actuelle. »

Enfin, si cette considération pourtant si juste ne paraissait pas encore convaincante, une autre suffirait à faire rejeter définitivement toute intervention de l'Etat : c'est que, en pareille matière, des mesures restrictives n'ont jamais servi qu'à gêner les bonnes Sociétés, sans préserver les autres des conséquences d'une mauvaise gestion (1).

(1) L'obligation imposée à la Société générale par ses statuts de maintenir une proportion déterminée entre le chiffre de ses dépôts et celui de son capital, aurait pu placer cette Société dans une situation difficile, en la forçant à procéder à une augmentation de capital dans un moment inopportun. C'est pour ce motif que la clause fut supprimée en 1899.

Le Comptoir d'Escompte de Paris s'affaissa sous le poids d'opérations absolument antistatutaires; la Société de Dépôts avait les statuts les plus rigoureux (1). Quand on est résolu à se lancer dans les aventures, on violerait des lois tout aussi bien que des statuts. En réalité, on ne peut compter que sur les hommes. Si M. Dussaussoy ou quelqu'un de ses collègues veut proposer et faire appliquer une loi en vertu de laquelle tous les chefs des grandes Sociétés seront obligés d'être éclairés, intègres et prudents, c'est bien : car tout le reste est vain, et tant valent les hommes, tant valent les garanties.

Nous concluons donc à la liberté. Que, pour satisfaire quelques appétits, quelques rancunes ou quelques ignorances, on n'aille pas briser ce puissant instrument que sont les Sociétés de Dépôts, comme on a désorganisé naguère le marché financier de Paris. Que ceux qui ont la charge des intérêts du pays se rendent compte qu'une intervention maladroite pourrait compromettre ce qui est incontestablement une grande force nationale, et qu'ils se souviennent que, selon la belle image de Montchrétien, de bonnes Banques sont « comme ces canaux de l'utilité « publique qui portent et versent l'eau dans les grandes « places de nos citez, là où viennent abreuver tous les « autres hommes; à l'entretien desquels les fontainiers « publics doivent prendre garde de fort près, de peur « que cette humeur ne se perde dans la terre par quel- « que pertuis ou ne soit divertie ailleurs. »

(1) D'après ces statuts, les dépôts ne pouvaient jamais excéder 4 fois $1/2$ le capital versé et les réserves. Le total du passif (y compris les traites à échoir et les effets en circulation avec l'endossement de la Société) ne devaient pas excéder 6 fois le capital versé et la réserve. La durée des crédits ne pouvait excéder 6 mois, ni leur importance dépasser $1/5$ du capital versé et $1/2$ des réserves, etc., etc.

Spontanément, parce qu'elles étaient basées sur un principe juste et qu'elles répondaient à un besoin réel, les Sociétés de crédit ont pris un rapide et magnifique essor. Qu'on laisse s'épanouir librement les forces latentes qui sont encore en elles. Que les Banques locales, de leur côté, se rendent compte qu'elles n'ont rien à attendre de mesures restrictives de la liberté de leurs concurrentes, mais qu'elles peuvent vivre si, secouant leur torpeur, elles veulent se consacrer résolument à l'œuvre nouvelle qui s'offre à elles. Alors l'organisation financière de la France sera complète, le jour où l'on verra, non plus comme aujourd'hui, « Société de crédit *contre* Banques locales, » mais, unies dans un effort fécond pour la prospérité de la Patrie, « Sociétés de crédit *avec* Banques locales ! »

C'est le vœu sincère que nous formons.

Vu :

Le Président de la Thèse,
SOUCHON.

Vu :

Le Doyen,
GLASSON.

Vu et permis d'imprimer :

Le Vice-Recteur de l'Académie de Paris,
GRÉARD.

TABLE DES MATIÈRES

	Pages
INTRODUCTION.....	4

CHAPITRE I

Grande Industrie et Grande Banque

LE COUT DE PRODUCTION CHEZ LA GRANDE BANQUE

De l'outillage matériel.....	11
La division du travail chez la Grande Banque ; son importance et ses limites.....	12
Les frais généraux de la Grande Banque. Trésorerie. Charges fiscales. Les frais d'installation. Le Personnel.	16
Conclusion	18

CHAPITRE II

Condition respective de la Grande et de la Petite Banque

Les conditions nouvelles du commerce de banque.....	28
Forme d'organisation des Grands Établissements. Leurs méthodes d'exploitation.....	30
Dangers de la Diffusion : les Risques.....	33
Avantages de la Diffusion, Principe d'ubiquité des capitaux. Mobilité d'action des Grands Établissements....	37
La Direction	40

CHAPITRE III

Le terrain de la Concurrence

<i>A.</i> — Les Ressources. — Ressources propres : Capital.	
Réserves.....	54
Ressources empruntées : dépôts	
à vue ; dépôts à échéance....	67
Les crédits par acceptations....	82
<i>B.</i> Les Emplois. — Application du principe d'ubiquité	
et ses conséquences.....	89
Les conditions des emplois chez	
les Banques locales. Leurs con-	
séquences.....	93

CHAPITRE IV

Les résultats de la Concurrence

Causes générales de l'Évolution. — L'abaissement du taux	
du loyer de l'argent. Les valeurs mo-	
bilières. Caisses d'épargne. La con-	
currence de la Banque de France. La	
concurrence des grands Etablis-	
sements.....	108
Les Remèdes. — Groupement fédératif des Banques locales;	
son utilité et ses limites. Emigration	
des Banques locales.....	126

CHAPITRE V

Les conséquences de l'Évolution

Le Réquisitoire. — Rôle de la Banque locale. Les crédits	
au commerce. Les entreprises locales.	142
Rôle du Grand Établissement. Son atti-	
tude vis-à-vis des commerçants. Les	
placements de titres. Émissions clan-	
destinées. Les entreprises nationales.	148

Discussion. — L'Etablissement de crédit en tant que Haute Banque. Nature des titres placés. Leur mode de placement. Placements en valeurs étrangères. Les conversions	157
L'Etablissement de crédit en tant que Banque commerciale. Défectuosité de l'organisation du crédit commercial en France; ses causes.....	187
Essai d'organisation du système des Banques en France. Le véritable rôle des Grands Etablissements.....	
Les bienfaits des grandes Sociétés de dépôt.	206

CHAPITRE VI

Règlementation légale de la condition des Sociétés de crédit

Arguments en faveur de la Réglementation. Intérêt des banquiers. Intérêt de l'État. Intérêt des déposants....	218
Les systèmes de Réglementation proposés. Discussion .	230
Conclusion	238

